



PODER JUDICIAL DE CÓRDOBA

**JUZGADO DE CONTROL EN LO PENAL
ECON. (EX JUZG. CONTROL Nº 1)**

Protocolo de Autos

Nº Resolución: 211

Año: 2025 Tomo: 6 Folio: 1512-1694

EXPEDIENTE SAC: 12090928 - CANO, ALAN EMMANUEL - FLORES, JORGE ALEJANDRO - JUAREZ, CESAR EZEQUIEL -

LAFORTE, SEBASTIAN - PÉREZ, MATÍAS DAVID - CAUSA CON IMPUTADOS

PROTOCOLO DE AUTOS. NÚMERO: 211 DEL 17/12/2025

Córdoba, diecisiete de diciembre de dos mil veinticinco.

VISTA:

La causa caratulada “*CANO Alan Emanuel y otros p.ss.aa. Asociación ilícita, etc.*” (SACM **12090928 y relacionados**), seguida en contra de: **1) Sebastián Laforte**, de 29 años de edad, DNI 39.495.872, soltero (en concubinato), con instrucción secundario completo, argentino, nacido en la ciudad de Córdoba el día 09/03/1996, con domicilio en Avda. Pilar 2796 barrio Jardín del Pilar, comerciante, hijo de Carmen Beatriz Lizaso (v) y de Juan Pascual Mañez Laforte (v), Prio. n° 1504746 AG. **2) Alan Emmanuel Cano**, de 34 años de edad, DNI 35.578.004, soltero (juntado), con instrucción secundario completo, argentino, nacido en la ciudad de Córdoba el día 07/03/1991, con domicilio en calle Juan Mateo Olmos N° 48 de barrio San Salvador de esta ciudad, ocupación empleado, hijo de Noemí del Valle Rivera (v) y de Omar Alejandro Cano (v), Prio. n° 1504733 AG. **3) Jorge Alejandro Flores**, de 46 años de edad, DNI 27.174.044, soltero, con instrucción secundario completo, terciario en idioma alemán, argentino, nacido en la ciudad de Córdoba el día 26/03/1979, con domicilio en calle Baradero N° 3543 Planta Alta de barrio Jardín del Pilar de esta ciudad, desempleado, hijo de Dominga Eva Herrador (f) y de Miguel Ángel Flores (v), Prio. n° 814831 AG. **4) César**

Ezequiel Juárez, de 26 años de edad, DNI 41.680.811, soltero, con instrucción secundario completo, argentino, nacido en la ciudad de Córdoba el día 17/11/1998, con domicilio en Francisco de Quevedo N° 592 de Barrio Alta Córdoba de esta ciudad, empleado de la constructora Montecons como vendedor, hijo de María Belén Acosta (v) y de Julio César Juárez (v), Prio. n° 53917 PD. **5) Matías David Pérez Ludueña**, de 45 años de edad, DNI 27.959.203, soltero, con instrucción secundario completo, argentino, nacido en la ciudad de Córdoba el día 28/03/1980, con domicilio en Montes de Oca N° 3520 de barrio Corral de Palos de esta ciudad, ocupación empleado, hijo de Graciela Ramona Ludueña (v) y de Isaac David Pérez (v) Prio. n° 665625 AG. **6) Claudio Héctor Bardus**, DNI N° 25.456.979, de 49 años de edad, con instrucción secundario completo, de ocupación empleado, argentino, soltero, en concubinato, nacido en la ciudad de Córdoba, Provincia de Córdoba el día 13/09/1976, domicilio en calle Miguel Cané n° 110 de barrio Parque Norte de esta ciudad, hijo de Héctor Juan Bardus (v) y de Dolly Esther Farías (v). **7) Matías Sánchez**, DNI N° 40.404.602, de 28 años de edad, con instrucción universitaria completa, de ocupación independiente, argentino, soltero, nacido en la ciudad de Córdoba el día 06/05/1997, siendo su domicilio en Manzana J Lote 25 de barrio Los Cielos, Valle Escondido, hijo de Juan Carlos Sánchez (v) y de Gabriela Aida Andreatta (v). **8) Noelia Alejandra Flores**, DNI N° 28.853.988, de 44 años de edad, con instrucción terciario incompleto, de ocupación comerciante, argentina, soltera, nacida en la ciudad de Córdoba el día 28/07/1981, domicilio en calle Av. Del Pilar n° 2796 de barrio Jardín del Pilar de esta ciudad, hija de Miguel Ángel Flores (v) y de Dominga Eva Herrador (f). **9) María Ximena Alderete**, DNI N° 32.188.407, de 39 años de edad, con instrucción universitaria incompleta –Lic. En Administración–, de ocupación “consultora de empresas” de manera independiente, argentina, divorciada, nacida en la ciudad de Buenos Aires, el día 24/02/1986, domicilio en calle Nicolás Avellaneda N° 330 piso 10 “A” del centro de esta ciudad. Hija de Lázaro Delfín Alderete (v) y de Zulma Valentina Lencina (f). **10) Carlos Marcelo Scrofani**, DNI N° 16.292.212, de 62 años de

edad, con instrucción universitaria completa –contador-, independiente, argentino, casado –separado de hecho-, nacido en la ciudad de Córdoba, el día 25/04/1963, domicilio actual en calle Urquiza N° 276 del centro de Villa Allende. Hijo de Juan Carlos Scrofani (f) y de Yolanda Angelina Greiff (f); remitida a este Juzgado de Control en lo Penal Económico a fin de resolver la oposición deducida por el Ab. Ricardo Moreno y la Ab. Agustina, codefensores de Sebastián Laforte y la presentada por el Ab. Sebastián Becerra Ferrer, defensor de Carlos Marcelo Scrofani, a la requisitoria de elevación a juicio ordenada por Daniela Karina Maluf, Fiscal de Instrucción Subrogante de esta ciudad.

DE LA QUE RESULTA:

Que el requerimiento de citación a juicio fue dispuesto por la supuesta participación de los imputados en los siguientes hechos que a continuación se describen:

HECHO n° 1: Con fecha no determinada con exactitud, pero que ubicable en el transcurso del mes de enero del año dos mil veintitrés, en un lugar de esta ciudad de Córdoba no determinado con precisión, los imputados **Sebastián Laforte, Alan Emmanuel Cano, César Ezequiel Juárez, Matías David Pérez y Jorge Alejandro Flores**, presumiblemente junto a otras personas que hasta la fecha no **fueron** identificadas por la instrucción, **se confabularon** y de común acuerdo **conformaron** una organización criminal destinada a cometer una pluralidad indeterminada de delitos contra la propiedad en perjuicio de terceros, la cual **persistió** hasta la efectiva intervención de este Ministerio Público, acaecida el día 05/09/2024, fecha en la que se **materializaron** allanamientos y detenciones. Dicho acuerdo de colaboración **tuvo** como marco y propósito central engañar a eventuales clientes indeterminados de diferentes lugares del país, que estuvieran interesados en adquirir su vivienda propia, a los únicos fines de lograr que abonaran diversas sumas dinerarias o entregaran bienes a cambio de la construcción de obras que a la postre no **se verificaron**, acarreado el consecuente perjuicio patrimonial, todo como resultado del plan fraudulento diseñado de antemano.

Para ello, los nombrados se valieron de distintas fachadas comerciales que mutaron estratégicamente a lo largo del tiempo -a medida que se iban suscitando los incumplimientos-: al principio fue “Next House S.A.S.”, para luego continuar como “Forte Desarrollista” (Foconde), y finalmente adoptaron el nombre de “Innova Desarrollista”. En este contexto, al comienzo la organización se aprovechó de la estructura legal denominada “Next House S.A.S.”, constituida inicialmente por Sebastián Laforte, quien ya conocía acabadamente el funcionamiento y la estructura de este tipo de emprendimientos, gracias a lo cual fue posible el desarrollo de la empresa delictiva, ya que la firma se encontraba funcionando en la ciudad de Córdoba desde el año 2021.

De esta manera, bajo esta variada pantalla societaria y con el fin de atraer a sus víctimas, los imputados, valiéndose de un hábil discurso engañoso que desplegaron y difundieron a través de su propia página web y perfiles de las redes sociales Instagram y Facebook, como también de la distribución de imágenes de los distintos estilos de viviendas en diseño tipo “renders” y planos, con el propósito de aparentar solvencia y seriedad, ofertaron la construcción de viviendas mediante técnicas “*Steel Frame*” (construcción en seco con estructura de acero) y “*Wood Frame*” (construcción de estructura de madera), con precios muy convenientes y plazos reducidos en comparación con el resto del mercado, bajo el sistema de pago “por avance de obra”. Así, una vez que los interesados que habían sido captados por su estrategia de marketing digital, concretaban el pago del negocio ofrecido, los encartados desplegaron múltiples excusas ante su incumplimiento, como problemas con los proveedores, inclemencias climáticas o la situación económica del país, a los únicos fines de reforzar la maniobra y asegurarse que ante el retardo en concluir la obra -supuestamente no imputable a la empresa-, los clientes firmaron adendas con actualización de costos, lo que resultó notoriamente aún más perjudicial para ellos.

De este modo, la organización se estructuró sobre la base de una clara división de funciones que presupuso una especial dinámica de las acciones ilícitas desarrolladas por cada uno de sus

integrantes: el prevenido **Sebastián Laforte** asumió el papel de “jefe”, quien se desarrolló como el líder y máximo representante de la “empresa”, y tuvo el control total de la organización y mando de las actividades del resto de los integrantes, a quienes les impartió diversas órdenes contando con su obediencia absoluta. Al mismo tiempo, en la mayoría de los casos, **Laforte** participó personalmente de las negociaciones con las víctimas, a quienes visitó personalmente para reforzar el fraude y percibió los pagos en efectivo, interviniendo en carácter de principal referente de la firma, como también aportó sus cuentas bancarias personales y de familiares para recibir diversas transferencias. A su vez, se encargó de contratar y planificar la estrategia de marketing digital fraudulenta con el fin de que los engañados dispusieran en favor de la organización, dinero y automotores, a sabiendas de que no cumpliría con la contraprestación prometida.

Por su parte, **Alan Emmanuel Cano**, quien anteriormente intervino en la estructura como vendedor, rápidamente se convirtió en la persona de confianza de Laforte y al momento del acuerdo, tomó el rol de “organizador”, asumiendo tareas de organización dentro de esta estructura, desde cuya posición tuvo un importante grado de influencia en las decisiones que se tomaban como parte de este plan delictivo pergeñado, con un papel preponderante en la conexión y coordinación de la mayoría de las tareas que junto a sus socios fueron ejecutando. Asimismo, tomó intervención personal en las operaciones engañosas concretadas con algunas de las víctimas, en ocasiones oficiando de vendedor desplegando el discurso falaz, también percibió cobros, confeccionó contratos y adendas, y además participó de las gestiones tendientes a reclutar empleados para la organización, a través de los cuales, bajo su supervisión y directrices, se desplegó también el discurso descripto. También Cano, en otras oportunidades, se presentó como “jefe de la constructora”, ensayando y profiéndoles a las víctimas diversas excusas que eran enarboladas para justificar el incumplimiento programado que se iba verificando, y logró que, consecuentemente, en algunos casos, los damnificados realizaran nuevas disposiciones patrimoniales perjudiciales para sí, en beneficio de la

“empresa”.

Por su parte, **César Ezequiel Juárez** participó como “miembro” de esta organización, inicialmente en el papel de vendedor, carácter en el cual contactó a las potenciales víctimas desplegando el discurso mendaz pergeñado de antemano por la agrupación, percibiendo en algunas ocasiones los cobros efectuados por los damnificados, a pesar de que tenía el conocimiento de que los proyectos prometidos nunca serían llevados a cabo. Además, llegó a desempeñarse en la estructura jerárquica de la “empresa” en el papel de “supervisor de vendedores” y “gerente comercial”, logrando adquirir cierta autonomía, que le fue confiada por Laforte y Cano.

Al mismo tiempo, **Matías David Pérez** también formó parte de la estructura criminal como “miembro”, quien tras su incorporación a esta agrupación asumió el papel de vendedor, teniendo a su cargo principalmente la “captación de clientes” en la organización, replicando el discurso engañoso ideado y provisto por el jefe y el organizador para atraer nuevas víctimas, proyectos que sabía que nunca serían cumplidos o lo serían en forma incompleta o defectuosa. Por último, **Jorge Alejandro Flores**, suegro de Laforte y también “miembro” de esta empresa delictiva, desde su carácter de representante y administrador titular de la sociedad “Next House S.A.S.” contribuyó a forjar la pantalla societaria bajo la cual operó la organización criminal como prestanombre de la misma, percibiendo sumas dinerarias regularmente a modo de salario, y como “representante de la firma”, suscribió numerosos documentos creados para darle visos de legalidad al accionar fraudulento, conociendo y contribuyendo desde tal carácter con el accionar ilícito que se ejecutaba junto al resto de los integrantes de la agrupación.

De este modo, en el lapso señalado en el que operó esta organización, **Sebastián Laforte, Alan Emmanuel Cano, César Ezequiel Juárez, Matías David Pérez y Jorge Alejandro Flores** concretaron una serie de hechos delictivos a través de los cuales lograron engañar y perjudicar económicamente a un significativo número de personas como resultado de las

actividades de esta empresa criminal que le trajo aparejado a la organización delictiva una acaudalada e ilegítima ganancia cuyo monto aún no pudo ser determinado.

HECHO N.º 2: Con fecha que no puede precisarse con exactitud, pero ubicable en el mes de noviembre del año dos mil veintiuno, el imputado **Sebastián Laforte**, valiéndose del ropaje societario creado como “Next House SAS” y utilizando una herramienta de captación de clientes basada en el despliegue de un discurso engañoso difundido a través de su propia página web y publicaciones en diversas redes sociales (Instagram y Facebook), presentó a la firma con sede en esta ciudad de Córdoba, falsamente como una empresa seria, sólida y con sobrada experiencia constructiva. De esta manera, el encartado indujo en error a **Lorenzo Greco y Matilde Susana Ramos**, quienes en virtud de esa falsa creencia y atraídos por la promocionada propuesta de la modalidad “llave en mano” (vivienda terminada por completo), se contactaron con la empresa, siendo atendidos por Axel Faber, quien engañado a su vez por Laforte replicó el discurso fraudulento, y los asesoró sobre las distintas opciones de vivienda que ofrecía la empresa. Con fecha 26/11/21, Ramos se reunió con el imputado Sebastián Laforte, quien se presentó como dueño de la empresa, en la escribanía Trento sita en Av. Rafael Núñez 3868 de esta ciudad, en donde ambos suscribieron dos ejemplares del contrato por una casa prefabricada de tipo *Wood frame* estilo alpina a instalar en la localidad de Villa Ciudad de América, Pedanía Potrero de Garay, misma oportunidad en la que la damnificada le entregó \$2.500.000 en efectivo, en concepto de primer pago, ya que el saldo sería abonado en 24 cuotas iguales, mensuales y consecutivas de \$160.500 a partir del mes de enero del año siguiente, acordándose la entrega de la vivienda a los 90 días hábiles posteriores a esa fecha. Luego de meses sin tener novedades y numerosos reclamos, vencido el plazo establecido, en mayo o junio del 2022 la empresa realizó la platea de hormigón, luego de lo cual, se comunicaron con Greco para que retirara un tanque de agua que estaba incluido en el contrato, tras lo que no continuaron con la obra, quedando la misma inconclusa de conformidad al plan fraudulento programado y ejecutado desde un comienzo. Los

damnificados, inmersos en el error generado por el imputado, pagaron las cuotas acordadas mediante transferencia bancaria hasta el mes de agosto del mismo -cuota número veinte-. Como resultado de las maniobras delictivas descriptas, el encartado **Laforte**, quien tuvo la voluntad inicial y oculta de no cumplir con lo acordado, logró que Ramos y Greco efectuaran una disposición patrimonial perjudicial aproximada de cinco millones setecientos diez mil pesos (\$ 5.710.000).

HECHO n° 3: Con fecha que no pudo precisarse con exactitud, pero ubicable en el mes de abril del año dos mil veintidós, el imputado **Sebastián Laforte**, valiéndose del ropaje societario creado como “Next House SAS” y utilizando una herramienta de captación de clientes basada en el despliegue de un discurso engañoso difundido a través de su propia página web y publicaciones en diversas redes sociales (*Instagram, Facebook* y en este caso puntual también *YouTube*), presentó a la firma con sede en esta ciudad de Córdoba, falsamente como una empresa seria, sólida y con sobrada experiencia constructiva. De esta manera el encartado indujo en error a **Virginia Mabel Enz** quien, en virtud de esa falsa creencia, se contactó con la empresa, siendo atendida por el vendedor **Claudio Bardus**, quien obrando de forma funcional y connivente con el plan fraudulento previamente pergeñado por Laforte, replicando el discurso engañoso, la asesoró sobre las distintas opciones de vivienda que ofrecía la empresa y la puso en contacto directo con el dueño, Sebastián Laforte. Así, en el convencimiento de que, pagado lo acordado, la empresa se ocuparía de nivelar el terreno y terminaría la obra en no más de seis meses, el día 22/04/22 Enz se reunió con Bardus, Leandro Barros y otra persona a establecer, en una cafetería cercana a su domicilio ubicada en la zona de Gral. Rodríguez, provincia de Buenos Aires, estos dos últimos ignorando la estrategia delictiva orquestada por Laforte, quienes le proporcionaron a aquella el contrato mediante el cual la empresa se comprometía a fabricar e instalar una vivienda prefabricada en el plazo de 130 días hábiles, documento que ya había sido firmado por Facundo Julián Vergara -actuando bajo sujeción a las directivas y lineamientos impartidos por Laforte- en

carácter de representante y administrador titular de la empresa, y certificada su firma ante escribano público, misma oportunidad en la que ella también lo suscribió.

Con la finalidad de cumplir con el acuerdo la damnificada realizó diversas transferencias bancarias a la empresa: con fecha 28/04/22 la suma de \$ 806.250, con fecha 03/05/22 la suma de \$ 806.250, y con fecha 14/06/22 la suma de \$ 285.000. Con posterioridad, Laforte le insistió para que pagara por un refuerzo antisísmico, ya que según sus dichos sin ese dinero adicional nunca le entregarían la vivienda, motivo por el cual Enz con fecha 23/06/22 firmó un segundo contrato por la misma casa, pero esta vez por el valor de \$ 6.525.000. Asimismo, Laforte le advirtió que recién cuando pagara al menos el 50 % del precio total podrían comenzar con la construcción, lo que determinó a Enz a pagar mediante la misma modalidad el 24/06/22 la suma de \$ 500.000, el 28/06/22 la suma de \$ 650.000 y el 07/07/22 la suma de \$ 500.000. Luego de ello, a los fines de asegurar todos los materiales, congelar el precio y así poder garantizar el cumplimiento del contrato, tal como le aseguró Laforte, Enz volvió a transferir a la empresa \$ 178.000 el día 20/10/22, y \$ 800.000 el día 21/10/22. Así, vencido ampliamente el plazo estipulado y luego de numerosos reclamos, la obra nunca comenzó, conforme al plan delictivo programado y ejecutado desde un comienzo. Como resultado de las maniobras delictivas descriptas, los encartados **Laforte y Bardus**, quienes tuvieron la voluntad inicial y oculta de no cumplir con lo acordado, lograron que Enz efectuara una disposición patrimonial perjudicial aproximada de cuatro millones ochocientos veinticinco mil quinientos pesos (\$ 4.825.500).

HECHO n° 4: Con fecha que no pudo precisarse con exactitud, pero ubicable en el mes de marzo del año dos mil veintidós, el imputado **Sebastián Laforte**, valiéndose del ropaje societario creado como “Next House SAS” y utilizando una herramienta de captación de clientes basada en el despliegue de un discurso engañoso difundido a través de su propia página web y publicaciones en diversas redes sociales (*Instagram* y *Facebook*), presentó a la firma con sede en esta ciudad de Córdoba, falsamente como una empresa seria, sólida y con

sobrada experiencia constructiva. De esta manera es que el encartado indujo en error a **Lucía Belén Dapuetto**, quien en virtud de esa falsa creencia, al conocer una vivienda construida por la firma en la ciudad de Campo Quijano, Salta, consultó a la propietaria por la constructora quien la puso en contacto con el propio Sebastián Laforte, el que replicó el discurso fraudulento afirmando falsamente que la empresa trabajaba con el plan Procrear, que era específicamente lo que la damnificada necesitaba en ese momento, ya que había sacado un préstamo para ello. Continuando las comunicaciones con Laforte, la damnificada le envió el modelo específico de casa que había salido seleccionado por el crédito obtenido, a lo que aquél le prometió la construcción de la vivienda en un plazo de entre 2 y 3 meses, y la posibilidad de pagos según avance de obra, además de que no tendría que pagar fletes ni moverse de su provincia, todo lo cual determinó a Dapuetto contratar. Con fecha 21/04/22 **Sebastián Laforte** viajó al domicilio de la damnificada en la provincia de Salta, a cobrarle la suma de \$ 1.240.000 en efectivo, y con fecha 27/04/22 envió con una persona a establecer el contrato de fabricación e instalación de una vivienda prefabricada modelo Procrear, a construir en un plazo de 160 días hábiles, el cual ya había estado firmado por Facundo Julián Vergara -actuando bajo sujeción a las directivas y lineamientos impartidos por Laforte- en carácter de representante y administrador titular de la empresa, documento con firma certificada ante escribano público, otorgando con ello los visos de formalidad necesarios para sostener en error a aquella. Con fecha 13/06/22 Dapuetto transfirió a la cuenta de la empresa \$ 100.000 en concepto de nivelación, y una semana después una cuadrilla comenzó los trabajos en el terreno por ella indicado, en Campo Quijano, Salta. Con fecha 22/06/22 Dapuetto pagó a la empresa mediante transferencia la suma de \$ 187.031 y el 23/06/22 la suma de \$ 920.000 en efectivo al personal de la obra enviado por Laforte. Al advertir Dapuetto que lo construido fue realizado sin la utilización de los planos exigidos por su plan crediticio, ni la estructura de hierro básica necesaria para ese tipo de obra, comenzó a realizar los reclamos correspondientes, a lo que Laforte le exigió abonar un dinero extra para poder realizar lo que

faltaba, desconociendo el acuerdo previo, a lo que ella accedió ante la necesidad de que continuaran con la obra, atento a su crédito bancario. Así, con fecha 14/07/22 pagó la suma de \$ 207.604 en efectivo para hierros para la platea, y con fecha 16/07/22 transfirió la suma de \$ 310.000, con fecha 23/07/22 la suma de \$ 100.000, con fecha 29/07/22 la suma de \$ 100.000, con fecha 05/08/22 la suma de \$ 110.000, y con fecha 28/09/22 la suma de \$ 620.000. Con la excusa de que próximamente comenzarían con el montaje del interior de la vivienda, en el mes de abril del siguiente año -2023- Laforte le exigió a la damnificada que pagara el flete para llevar los materiales al terreno, ante lo que ella con fecha 15/04/23 transfirió la suma de \$ 75.000. Poco tiempo después, una noche a determinar llegó personal enviado por la empresa a montar la casa, la que quedó instalada con graves y evidentes defectos constructivos -sin estructura de agua ni electricidad colocada debajo de las paredes-, y en un porcentaje menor al 50 % de lo contratado. Así, vencido ampliamente el plazo estipulado y luego de numerosos reclamos, la obra quedó abandonada, conforme al plan delictivo programado y ejecutado desde un comienzo. Como resultado de las conductas fraudulentas descritas, el encartado **Laforte**, quien tuvo la voluntad inicial y oculta de no cumplir con lo acordado, logró que Dapuetto efectuara una disposición patrimonial perjudicial aproximada de tres millones novecientos sesenta y nueve mil seiscientos treinta y cinco pesos (\$ 3.969.635).

HECHO n° 5: Con fecha que no pudo precisarse con exactitud, pero ubicable a finales del año dos mil veintiuno y comienzos del año dos mil veintidós, el imputado **Sebastián Laforte**, valiéndose del ropaje societario creado como “Next House SAS” y utilizando una herramienta de captación de clientes basada en el despliegue de un discurso engañoso difundido a través de su propia página web y publicaciones en diversas redes sociales (Instagram y Facebook), presentó a la firma con sede en esta ciudad de Córdoba, falsamente como una empresa seria, sólida y con sobrada experiencia constructiva. De esta manera el encartado indujo en error a **Sergio Gabriel Suárez y Silvina Carla Abeijón**, quienes en virtud de esa falsa creencia y atraídos por la promocionada propuesta de la modalidad “llave

en mano” (vivienda terminada por completo), se contactaron con la empresa, siendo atendidos por el vendedor Santiago Montero, quien, con sujeción a las directivas y lineamientos impartidos por el encartado Laforte —quien tenía la total dirección de las acciones ejecutadas por sus dependientes—, replicando el discurso fraudulento, los asesoró sobre las distintas opciones de vivienda que ofrecía la empresa y les ofreció viajar hasta su ciudad (CABA) para definir los detalles para la redacción y firma del contrato, lo que se concretó días antes del 27/04/22 en el Café Martínez de Devoto -Buenos Aires-, en donde los damnificados entregaron a Laforte la suma de \$ 50.000 en efectivo en concepto de seña por una casa prefabricada de tipo Wood frame, a construirse en la localidad de Colina de Los Padres en el partido de General Pueyrredón. Luego, con fecha 27/04/22 Suárez y Abeijón firmaron el contrato en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA), el cual ya había suscripto Facundo Julián Vergara —actuando bajo sujeción a las directivas y lineamientos impartidos por Laforte— en carácter de representante y administrador titular de la empresa, documento con firma certificada ante escribano público, otorgando con ello los visos de formalidad necesarios para sostenerlos en error. En esta oportunidad los damnificados entregaron \$ 2.760.000 a personas enviadas por el imputado, que correspondía al 30 % del valor de la casa conforme lo pactado en el contrato. Con fecha 01/08/22 la empresa envió una cuadrilla al terreno indicado para hacer la platea fundacional, ante lo que los damnificados efectuaron una segunda entrega de dinero a Sebastián Laforte, en su domicilio de calle Adolfo P. Carranza 2524 de la ciudad de Buenos Aires, de \$ 1.380.000 en efectivo. Los operarios terminaron la platea unos días después, la cual había sido promocionada por la empresa como “antisísmica”, pero a simple vista carecía de hierros y contaba con graves defectos de construcción. No obstante, continuando con el discurso falaz, el encartado insistió en que Suárez y Abeijón pagaran la tercera cuota para poder concretar la siguiente etapa (montaje de la vivienda), y en virtud de esa falsa creencia, con fecha 07/08/22, estos entregaron la suma de \$ 1.380.000 en efectivo a otra persona enviada por Laforte. En los meses subsiguientes, Laforte envió una

cuadrilla de operarios con la supuesta finalidad de cumplir, lo cual no ocurrió de la manera acordada, ya que la obra fue abandonada sin terminar de colocarse las aberturas, quedando con los aislantes a la intemperie y graves defectos en las terminaciones. Ante los numerosos reclamos y ya vencido el plazo estipulado, Laforte, con el objetivo de continuar cobrando cuotas a los damnificados, envió a la obra supuestos obreros contratados para realizar las terminaciones pendientes, lo que finalmente no ocurrió, quedando la construcción abandonada conforme el plan delictivo programado y ejecutado desde un comienzo. Como resultado de las maniobras fraudulentas descritas, el encartado **Laforte**, quien tuvo la voluntad inicial y oculta de no cumplir con lo acordado, logró que Suárez y Abeijón efectuaran una disposición patrimonial perjudicial aproximada de cinco millones quinientos setenta mil pesos (\$ 5.570.000).

HECHO n° 6: Con fecha que no pudo precisarse con exactitud, pero ubicable a comienzos del mes de junio del año dos mil veintidós, el imputado **Sebastián Laforte**, valiéndose del ropaje societario creado como “Next House SAS” y utilizando una herramienta de captación de clientes basada en el despliegue de un discurso engañoso difundido a través de su propia página web y publicaciones en diversas redes sociales (*Instagram* y *Facebook*), presentó a la firma con sede en esta ciudad de Córdoba falsamente como una empresa seria, sólida y con sobrada experiencia constructiva. De esta manera el encartado indujo en error a **María Cecilia Cuevas Yerio y Ricardo Luis Dones**, quienes, atraídos primero por la recomendación de un vecino y luego por la propaganda aludida, se contactaron con la empresa, siendo atendidos por el vendedor Santiago Montero, que, con sujeción a las directivas y lineamientos impartidos por el encartado Laforte —quien tenía la total dirección de las acciones ejecutadas por sus dependientes—, replicando el discurso fraudulento, los asesoró sobre las distintas opciones de vivienda que ofrecía la empresa y les ofreció viajar hasta su ciudad (CABA) para definir los detalles para la redacción y firma del contrato. Así, Yerio y Dones, con fecha 26/05/22, realizaron una transferencia a la empresa por la suma de \$

172.000 en concepto de seña, a fines de congelar el precio, y el día 03/06/22 se presentaron en su terreno sito en el barrio Fincas Don Eugenio 2, en General Rodríguez, Buenos Aires, Sebastián Laforte, con un supuesto arquitecto y el supuesto vendedor “Nahuel”, oportunidad en la que firmaron el contrato de fabricación e instalación de una casa prefabricada en el plazo de 150 días hábiles, el cual ya había suscripto Facundo Julián Vergara —actuando bajo sujeción a las directivas y lineamientos impartidos por Laforte— en carácter de representante y administrador titular de la empresa, documento con firma certificada ante escribano público, otorgando con ello los visos de formalidad necesarios para sostener a los contratantes en error. En estas circunstancias los damnificados le entregaron a Laforte la suma de USD 6.800 en efectivo. Si bien en el mes de diciembre los damnificados dieron aviso a la empresa de ya contar con los planos aprobados, recién a mediados de abril del año siguiente se contactó con ellos desde la empresa **Alan Emmanuel Cano**, quien, obrando de forma funcional y connivente con el plan fraudulento pergeñado por Laforte y a sabiendas que no cumpliría, les pidió el siguiente pago para poder dar inicio a la construcción de la platea, lo cual concretaron con fecha 21/04/23, en la que Cano se presentó en su vivienda a cobrarles USD 1.550 en efectivo, comprometiéndose a comenzar con los trabajos la semana siguiente. Luego de ello, la empresa envió una cuadrilla al terreno a hacer la platea fundacional, la que quedó con graves defectos constructivos. Tras ello, Cuevas y Dones no tuvieron más noticias hasta el mes de septiembre, en el que se volvió a contactar Alan Cano a fines de persuadirlos para que firmaran una adenda al contrato original, con el pretexto de que no les alcanzaba para comprar los materiales por la inestabilidad económica del país, por lo que, ante el temor de perder todo lo pagado, no tuvieron más opción que acceder. Así, con fecha 04/09/23 los damnificados se reunieron con Cano en el Aeropuerto Jorge Newbery, quien les llevó la adenda para firmar, oportunidad en la que le entregaron la suma de USD 4.250 en efectivo. Con fecha 11/11/23 enviaron el camión con los materiales de la casa, y la cuadrilla descargó los materiales en el terreno sin ningún tipo de protección, tras lo que se retiraron, quedando la obra abandonada

conforme el plan delictivo programado y ejecutado desde un comienzo. Como resultado de las maniobras fraudulentas descritas, los encartados **Laforte y Cano**, quienes tuvieron la voluntad inicial y oculta de no cumplir con lo acordado, lograron que Cuevas Yerio y Dones efectuaran una disposición patrimonial perjudicial aproximada de ciento setenta y dos mil pesos (\$ 172.000) y doce mil seiscientos dólares (USD 12.600).

HECHO n° 7: Con fecha que no pudo precisarse con exactitud, pero ubicable en el mes de mayo del año dos mil veintidós, el imputado **Sebastián Laforte**, valiéndose del ropaje societario creado como “Next House SAS” y utilizando una herramienta de captación de clientes basada en el despliegue de un discurso engañoso difundido a través de su propia página web y publicaciones en diversas redes sociales (*Instagram, Facebook* y en este caso puntual también *YouTube*), presentó a la firma con sede en esta ciudad de Córdoba falsamente como una empresa seria, sólida y con sobrada experiencia constructiva. De esta manera el encartado indujo en error a **Sandra Elizabeth Farías**, quien en virtud de esa falsa creencia se contactó con la empresa, siendo atendida por el vendedor **Claudio Bardus**, el que, obrando de forma funcional y connivente con el plan fraudulento previamente pergeñado por Laforte y replicando el discurso falaz, la asesoró sobre las distintas opciones de vivienda que ofrecía la empresa y la puso en contacto incluso con el propio Laforte, el dueño, con quien ella se reunió en la oficina comercial de calle Nicolás Avellaneda 327 de esta ciudad, y le dio total seguridad de la construcción y la fecha de entrega en el plazo máximo de cinco meses a contar de la firma del contrato. A posterior, Laforte y Bardus, con fecha 14/06/22, viajaron hasta la ciudad de Santiago del Estero, al Hotel Carlos V, a llevarle a Farías el contrato por la fabricación e instalación de una vivienda prefabricada en el plazo de 150 días hábiles, el que ya había firmado Facundo Julián Vergara —actuando bajo sujeción a las directivas y lineamientos impartidos por Laforte— en carácter de representante y administrador titular de la empresa, con firma certificada ante escribano público, otorgando con ello los visos de formalidad necesarios para sostenerla en error. Ese día Farías entregó a Laforte la suma de \$

1.049.500 en efectivo en concepto de “Integración por compra de construcción de vivienda prefabricada”, al día siguiente transfirió a la empresa \$ 394.000, y con fecha 22/06/22 Bardus y Vergara viajaron a cobrarle la suma de \$ 3.122.400 en concepto de firma de contrato, completando así el equivalente al cincuenta por ciento de la casa contratada. Con fecha 23/09/22 Bardus viajó nuevamente a Santiago del Estero a cobrarle a Farías la suma de USD 2000 en efectivo, a fin de cumplimentar el pago para la realización de la segunda etapa. Continuando con el engaño, en el mes de octubre la empresa construyó la platea en el terreno de Farías ubicado en el barrio Los Ciruelos de Santa Rosa de Calamuchita, lo cual fue realizado con la única finalidad de que Farías pagara la siguiente etapa. Así, con fecha 11/11/22, Farías entregó a una persona enviada por Laforte \$ 1.369.000 en concepto de “integración por descarga de materiales”. Pasado un tiempo sin recibir respuesta concreta por parte de la empresa y ante los reclamos de Farías, la contactó el encartado **Alan Emmanuel Cano** en representación de la firma, quien, obrando de forma funcional y connivente con el plan fraudulento pergeñado por Laforte y a sabiendas que no cumpliría, le aseguró que se iba a ocupar de que le hicieran su casa, pretexto con el cual la persuadió para que firmara una adenda al contrato original en la que le trasladaban a la damnificada el costo de los arreglos a realizar sobre la platea que había sido mal construida, y en consecuencia a que pagara en ese concepto USD 500 con fecha 03/07/23 y USD 600 más con fecha 22/11/23 a personas enviadas por Laforte. Así, vencido ampliamente el plazo estipulado, la obra no avanzó más que la realización de la platea. Como resultado de las maniobras delictivas descritas, los encartados **Laforte, Bardus y Cano**, quienes tuvieron la voluntad inicial y oculta de no cumplir con lo acordado, lograron que Farías efectuara una disposición patrimonial perjudicial aproximada de cinco millones novecientos treinta y cuatro mil novecientos pesos (\$ 5.934.900) y tres mil cien dólares (USD 3.100).

HECHO n° 8: Con fecha que no puede precisarse con exactitud, pero ubicable en el transcurso del mes de junio del año dos mil veintidós, el imputado **Sebastián Laforte**,

valiéndose del ropaje societario creado como “Next House SAS” y utilizando una herramienta de captación de clientes basada en el despliegue de un discurso engañoso difundido a través de su propia página web y publicaciones en diversas redes sociales (*Instagram* y *Facebook*), presentó a la firma con sede en esta ciudad de Córdoba, falsamente como una empresa seria, sólida, y con sobrada experiencia constructiva. De esta manera el encartado indujo en error a **María Eva Saccavino**, quien en virtud de esa falsa creencia se contactó con la empresa, siendo atendida por el vendedor Santiago Montero, quien la invitó a presentarse directamente en la empresa. Así fue que el día 24/06/22 Saccavino junto a su marido concurren a la oficina de calle Avellaneda 327 de esta ciudad, en donde fueron recibidos por Laforte y una supuesta arquitecta, los que le enseñaron renders y planos con las distintas opciones de vivienda, precios y modalidad de pago que en teoría ofrecía la empresa, logrando que la damnificada se decidiera a contratar con la firma, por lo que incluso en ese mismo momento ella entregó la suma de \$ 195.625 en efectivo, en concepto de seña. Con fecha 01/07/22 la damnificada junto a su marido volvieron a la oficina, en donde nuevamente los recibió Sebastián Laforte, suscribiendo allí el contrato de fabricación e instalación de una vivienda prefabricada a entregar en el plazo de 150 días hábiles, el cual estuvo ya suscripto por Facundo Julián Vergara en carácter de representante y administrador titular de la empresa - siguiendo expresas directivas de Laforte-, con firma certificada ante escribano público, otorgando con ello los visos de formalidad necesarios para sostener en error a Saccavino, quien en ese mismo acto entregó a Laforte la suma de \$ 1.369.375 en efectivo. Tras el paso del tiempo sin tener novedades de la empresa, Saccavino se puso en contacto con el área de administración, en donde le informaron que para comenzar el proyecto era necesario primero que se confeccionaran los planos, para lo cual debía realizar un pago extra, que no estaba pactado. Ante ello, Saccavino realizó dos entregas de \$ 112.000 en efectivo, en fechas 09/07/22 y 28/09/22, a otro supuesto arquitecto de la firma, Leonardo Barros, en un bar del centro de la ciudad. Asimismo, desde la empresa la asesoraron sobre “extras” para incorporar

al proyecto de vivienda original, para lo cual la damnificada el 28/7/22 le entregó \$ 600.000 en efectivo a Sebastián Laforte en su oficina. Con fecha 24/10/22 Facundo Vergara viajó al domicilio de la damnificada en la ciudad de San Francisco, por encargo de Sebastián Laforte, a fines de cobrarle la suma de \$ 782.500 en efectivo, en concepto de adelanto para la realización de la platea. Luego de esto se contactó con ella **Alan Emmanuel Cano**, el que obrando de forma funcional y connivente con el plan fraudulento previamente pergeñado por Laforte, le requirió otro pago adicional supuestamente para materiales, para poder comenzar con los trabajos, lo cual en teoría ya estaba abonado, no obstante, ante el tiempo transcurrido y la necesidad de que comenzaran la obra, con fecha 05/04/23 Saccavino viajó a la oficina nuevamente y le entregó a Cano UDS 900 en efectivo. En el mes de mayo construyeron la platea en el terreno de la damnificada ubicado en Pueblo Nativo, Localidad de Villa Giardino y el mes siguiente comenzarían con el montaje de la vivienda por lo que, al ver los avances, el 20/09/23 la damnificada canceló el pago por descarga de materiales, abonando la suma de \$ 565.000 en efectivo en la empresa y \$ 217.500 mediante transferencia. En el mes de octubre, se volvió a contactar telefónicamente Alan Cano, quien le refirió a Saccavino que atento a la suba del dólar, para poder terminar de construir la vivienda era necesario firmar una adenda reajustando los términos del contrato, a lo que ella no tuvo más remedio que acceder, por lo que el día 01/11/23 se reunió con una persona a determinar enviada por la empresa, en la estación de servicios Shell ubicada en Av. Ejército Argentino esq. Av. Mahatma Gandhi, y allí firmó el documento y entregó la suma de UDS 5.289. Ya pagada casi la totalidad de la obra contratada y vencido el plazo acordado para la terminación de la misma, quedó inconclusa, con la platea con graves y evidentes defectos constructivos, y el montaje solo de las paredes con un techo de chapa, conforme el plan fraudulento programado y ejecutado desde un comienzo. Como resultado de las maniobras delictivas descritas, los encartados **Laforte y Cano**, quienes tuvieron la voluntad inicial y oculta de no cumplir con lo acordado, lograron que Saccavino efectuara una disposición patrimonial perjudicial aproximada de tres

millones novecientos cincuenta y cuatro mil pesos (\$ 3.954.000) y seis mil ciento ochenta y nueve dólares (USD 6189).

HECHO n° 9: Con fecha que no puede precisarse con exactitud, pero ubicable a fines del mes de julio de dos mil veintidós, el imputado **Sebastián Laforte**, valiéndose del ropaje societario creado como “Next House SAS” y utilizando una herramienta de captación de clientes basada en el despliegue de un discurso engañoso difundido a través de su propia página web y publicaciones en diversas redes sociales (*Instagram* y *Facebook*), presentó a la firma con sede en esta ciudad de Córdoba, falsamente como una empresa seria, sólida y con sobrada experiencia constructiva, la cual a diferencia de otras, también ofrecía realizar un estudio de suelo. De esta manera el encartado indujo en error a **Mariana Noemí Eckert** y **René Fernando Bohl**, quienes en virtud de esa falsa creencia se contactaron con la empresa, siendo atendidos por el vendedor Matías Grandy, quien -bajo expresas directivas impartidas por Laforte- replicó el discurso fraudulento, y los asesoró sobre las distintas opciones de vivienda que ofrecía la firma, incluso contactándolos con una supuesta clienta conforme. Con fecha 28/07/22 los damnificados le informaron a Grandy vía telefónica su decisión de contratar con la empresa, transfiriendo ese mismo día \$ 90.000, a fines de elaborar el contrato y mantener el precio congelado de \$ 6.771.000. El día 02/08/22 los damnificados depositaron la suma de \$ 248.500 en concepto de seña y gastos administrativos. Con fecha 04/09/22 Sebastián Laforte se presentó en el domicilio de Eckert y Bohl en la ciudad de San Salvador, Entre Ríos, con dos ejemplares del contrato definitivo, ya suscriptos por Facundo Julián Vergara -actuando bajo sujeción a las directivas y lineamientos impartidos por Laforte- en carácter de representante y administrador titular de la empresa, con firma certificada ante escribano público, misma oportunidad en la que el imputado simuló ir también a inspeccionar el terreno en el que se construiría la casa, atento al “estudio de suelo” publicitado, mismo día en el que le entregaron el pago de una suma de dólares en efectivo equivalente a \$ 2.708.400 por la primera etapa. Unos días después, la empresa envió una cuadrilla al terreno a realizar la

platea, la que terminaron en tres días, en forma notoriamente defectuosa, llegando incluso a quebrarse a los dos días. Ante los reclamos de los damnificados, desde la empresa respondieron que la siguiente cuadrilla arreglaría los defectos, y con esa falsa creencia es que con fecha 22/09/22 aquellos pagaron \$ 1.354.200 por el arreglo de la platea y para que enviaran gente a colocar las paredes. Así, con fecha 12/12/22 llegó la cuadrilla siguiente a plantar la casa, lo cual hicieron sobre la platea quebrada y con una estructura de distinto tamaño al del plano acordado, a lo que los obreros respondieron que a los errores los arreglaría la cuadrilla siguiente. Ante las numerosas quejas, **Alan Emmanuel Cano**, en cabal conocimiento del ardid ya desplegado por Laforte, y con la finalidad de reforzarlo, se presentó en el lugar con fecha 16/12/22, supuestamente a corroborar los defectos denunciados, aprovechando la oportunidad para cobrarles a Eckert y Bohl USD 4300 en concepto de techado. Ese mismo mes llegó una tercera cuadrilla a techar la casa, la que según sus dichos se ocuparía de arreglar todo lo que estaba mal hecho con anterioridad, pero techó sobre la construcción defectuosa y se fue. Vencido el plazo acordado, ni Laforte ni ninguna otra persona de la empresa atendió los numerosos reclamos de los damnificados, quedando de esta manera la obra abandonada, conforme el plan fraudulento programado y ejecutado desde un comienzo. Como resultado de las maniobras delictivas descritas, los encartados **Laforte y Cano**, quienes tuvieron la voluntad inicial y oculta de no cumplir con lo acordado, lograron que Eckert y Bohol efectuaran una disposición patrimonial perjudicial aproximada de cuatro millones cuatrocientos un mil ciento cincuenta pesos (\$ 4.401.150) y cuatro mil trescientos dólares (USD 4300).

HECHO n° 10: Con fecha que no puede precisarse con exactitud, pero ubicable en el mes de mayo del año dos mil veintidós, el imputado **Sebastián Laforte**, valiéndose del ropaje societario creado como “Next House SAS” y utilizando una herramienta de captación de clientes basada en el despliegue de un discurso engañoso difundido a través de su propia página web y publicaciones en diversas redes sociales (*Instagram y Facebook*), presentó a la

firma con sede en esta ciudad de Córdoba, falsamente como una empresa seria, sólida y con sobrada experiencia constructiva. De esta manera el encartado indujo en error a **Mabel Echagüe**, quien en virtud de esa falsa creencia se contactó con la empresa, siendo atendido por el vendedor Matías Grandy, quien con sujeción a las directivas y lineamientos impartidos por el encartado Laforte -quien tenía la total dirección de las acciones ejecutadas por sus dependientes-, replicando el discurso fraudulento, la asesoró sobre las distintas opciones de vivienda que ofrecía la empresa, logrando que la damnificada en el mes de septiembre se decidiera a contratar con la firma. Así, Echagüe transfirió a la empresa con fecha 21/09/22 la suma de \$ 60.000 en concepto de seña para poder iniciar la contratación. Los días subsiguientes desde la empresa confeccionaron el contrato pactado y con fecha 27/09/22 Facundo Vergara en carácter de administrador y vendedor de la firma, actuando bajo sujeción a las directivas y lineamientos impartidos por Laforte, viajó hasta el domicilio de Echagüe en la ciudad de Dina Huapi, Río Negro, y llevó el contrato definitivo, suscripto por él, con firma certificada ante escribano público, para la fabricación e instalación de una casa prefabricada, a construirse en el plazo de 130 días hábiles. En esa misma oportunidad la damnificada le entregó a Vergara la suma de \$ 2.414.000 en efectivo por la firma del contrato, acordando que supuestamente en quince días iría el arquitecto a nivelar para que la obra quede conforme a las condiciones exigidas por el municipio, lo cual no sucedió hasta el mes de noviembre, cuando la empresa envió gente directamente a construir la platea, la cual quedó desencuadrada, desnivelada y con fisuras. Con fecha 02/12/22 Echagüe entregó a un obrero enviado por Laforte \$ 355.000 en efectivo, y mediante depósito transfirió la suma de \$ 852.000 a la empresa, en concepto de segunda cuota. Ante los reiterados reclamos de Echagüe, la respuesta de Laforte fue que los obreros estaban en camino, hasta que en septiembre le propuso hacer una adenda, ya que por el aumento de los costos la casa no se podía hacer en su totalidad, a lo que ella no tuvo más opción que acceder. Alrededor del 20/01/24 llegó una cuadrilla al terreno a montar la casa y mientras trabajaban le dijeron a la

damnificada que si no continuaba con los pagos no iban a terminarla, ante lo que pagó el 22/01/24 la suma de \$ 200.000 en efectivo al jefe de la cuadrilla, y realizó dos transferencias con fecha 23/01/24: \$ 565.000 a la cuenta a nombre de **Jorge Alejandro Flores** y \$ 565.000 a la cuenta a nombre de Sebastián Laforte, sumado que al día siguiente transfirió la suma de \$ 1.350.000 por cancelación de la deuda del contrato. La cuadrilla continuó trabajando hasta el día 27/01/24 en el que dijeron que se iban a almorzar y no regresaron más, quedando la obra inconclusa, de conformidad al plan fraudulento programado y ejecutado desde un comienzo. Como resultado de las maniobras delictivas descritas, los encartados **Laforte y Flores**, quienes tuvieron la voluntad inicial y oculta de no cumplir con lo acordado, lograron que Mabel Echagüe efectuara una disposición patrimonial perjudicial aproximada de seis millones trescientos sesenta y un mil pesos (\$ 6.361.000).

HECHO n° 11: Con fecha que no pudo precisarse con exactitud, pero ubicable en los meses de agosto o septiembre del año dos mil veintidós, el imputado **Sebastián Laforte**, valiéndose del ropaje societario creado como “Next House SAS” y utilizando una herramienta de captación de clientes basada en el despliegue de un discurso engañoso difundido a través de su propia página web y publicaciones en diversas redes sociales (*Instagram y Facebook*), presentó a la firma con sede en esta ciudad de Córdoba, falsamente como una empresa seria, sólida y con sobrada experiencia constructiva. De esta manera el encartado indujo en error a **Roberto Martín Etcheverry**, quien en virtud de esa falsa creencia y atraído por la promocionada propuesta, se contactó con la empresa, siendo atendido por el vendedor “Mauricio”, quien bajo expresas directivas de Laforte replicó el discurso engañoso y lo asesoró sobre las distintas opciones de vivienda que ofrecía la empresa, como la modalidad “llave en mano” (vivienda terminada por completo) y plazos y planes de pago tentadores. También le ofrecieron al damnificado ver una casa terminada supuestamente por la firma, en Lago Puelo -cercañas a su domicilio-, por lo que tras visitar dicha construcción y conversar con la propietaria quien manifestó estar conforme con la constructora, se terminó de decidir a

contratar. Con fecha 04/10/22 el damnificado transfirió a la cuenta de la empresa la suma de \$ 100.000 en concepto de seña, y al día siguiente viajó a su casa en San Carlos de Bariloche, alguien enviado por la empresa que se presentó como “Nahuel”, quien llevó dos ejemplares del contrato definitivo para la fabricación e instalación de una vivienda prefabricada en el plazo de 130 días hábiles, ya suscriptos por Facundo Julián Vergara -actuando bajo sujeción a las directivas y lineamientos impartidos por Laforte- en carácter de representante y administrador titular de la empresa, con firma certificada ante escribano público, otorgando con ello los visos de formalidad necesarios para sostener en error a aquél. Con fecha 11/10/22 Etcheverry transfirió a la cuenta de la empresa la suma de \$ 2.522.000, en concepto de primera entrega pactada y en el mes de diciembre llegó un obrero enviado por la empresa al terreno del damnificado sito en Dina Huapi, El Bolsón, a construir la platea. Tras advertir Etcheverry que lo construido adolecía de graves y evidentes defectos reclamó a la empresa, y **Alan Emmanuel Cano**, en conocimiento del plan urdido por Laforte se comprometió a repararla, con la clara finalidad de continuar con los cobros de las siguientes etapas acordadas. Con fecha 05/12/22 el damnificado transfirió la suma de \$ 1.261.000 en concepto de segundo pago, y seguidamente enviaron a otro obrero a realizar los arreglos correspondientes en la platea. A posterior Etcheverry continuó en contacto con Cano, quien con la excusa de la inflación le propuso realizar modificaciones al contrato original -una adenda-, que además de aumentar el precio final, ahora lo contratado sería “obra gris” y no “llave en mano”, en claro perjuicio suyo, razón por la cual aquél no accedió. Vencido ampliamente el plazo estipulado, no obstante numerosos reclamos, la obra quedó abandonada, quedando lo construido con graves defectos, de conformidad al plan fraudulento programado y ejecutado desde un comienzo. Como resultado de las maniobras delictivas descriptas, los encartados **Laforte y Cano**, quienes tuvieron la voluntad inicial y oculta de no cumplir con lo acordado, lograron que Etcheverry efectuara una disposición patrimonial perjudicial aproximada de tres millones ochocientos ochenta y tres mil pesos (\$ 3.883.000).

HECHO n° 12: Con fecha que no pudo precisarse con exactitud, pero ubicable entre los meses de julio y agosto del año dos mil veintidós, el imputado **Sebastián Laforte**, valiéndose del ropaje societario creado como “Next House SAS” y utilizando una herramienta de captación de clientes basada en el despliegue de un discurso engañoso difundido a través de su propia página web y publicaciones en diversas redes sociales (*Instagram* y *Facebook*), presentó a la firma con sede en esta ciudad de Córdoba, falsamente como una empresa seria, sólida y con sobrada experiencia constructiva. De esta manera el encartado indujo en error a **Hugo Lencioni**, quien en virtud de esa falsa creencia se contactó con la empresa, siendo atendido por el vendedor Facundo Vergara, quien con sujeción a las directivas y lineamientos impartidos por el encartado Laforte -que tenía la total dirección de las acciones ejecutadas por sus dependientes-, replicando el discurso fraudulento, lo asesoró sobre las distintas opciones de vivienda que ofrecía la empresa, logrando que el damnificado se decidiera a contratar con la firma. Así, Lencioni transfirió a la empresa con fecha 07/10/22 la suma de \$ 150.000 en concepto de depósito inicial para poder iniciar la contratación, y con fecha 11/10/22, Sebastián Laforte, Vergara y una persona a establecer le llevaron a su vivienda en la ciudad de Mendoza el contrato por la construcción de una vivienda *Steel frame* a construirse en el plazo de 130 días hábiles, el cual estuvo ya suscripto por Facundo Julián Vergara en carácter de representante y administrador titular de la empresa, con firma certificada ante escribano público, otorgando con ello los visos de formalidad necesarios para sostener en error al damnificado. Ese mismo día Lencioni firmó el documento y transfirió la suma de \$ 100.000, y luego con fecha 13/10/22, las sumas de \$ 115.000 y \$ 200.000. El 14/10/22 el padre del damnificado viajó a la ciudad de Córdoba, en donde le entregó a Sebastián Laforte una suma de dólares en efectivo, que al cambio de ese momento se correspondían a \$ 9.046.250 por firma de contrato. Con fecha 28/12/22 Laforte se presentó en la vivienda de Lencioni para que hiciera el pago del hormigón de la platea, en razón de lo que este le entregó \$ 4.521.000 en efectivo, con la falsa promesa de que comenzarían la construcción de su casa en enero

siguiente. En el mes de septiembre, **Alan Emmanuel Cano**, reforzando el ardid desplegado por Laforte, viajó a la ciudad de Rafaela a reunirse con Lencioni, y lo persuadió para que firmara una adenda al contrato original en la que éste se obligaba a pagar un notorio incremento del precio original de mano de obra y materiales a la empresa, con el pretexto de la inestabilidad económica del país. Así, a fin de cumplimentar con las nuevas condiciones impuestas ardidosamente por la empresa, con fecha 01/11/23 Lencioni pagó USD 1500 en efectivo, tras lo que la empresa construyó la platea en su terreno de barrio Juan de Garay, Rafaela, y una vez finalizada, el día 07/11/23 entregó USD 2450 en efectivo al obrero a cargo, y USD 34.598 en efectivo a Alan Emmanuel Cano, en concepto de materiales de obra gris y aberturas. Seguido a ello le notificaron a Lencioni desde la empresa que debería pagar USD 8.600 adicionales por un supuesto cambio de perfiles que exigía el ingeniero de la obra y USD 10.770 por la mano de obra gris, sumas que le entregó a **César Ezequiel Juárez** con fecha 13/12/23, quien, en conocimiento del ardid desplegado por sus compinches, viajó a Rafaela a buscar el dinero. En el mes de diciembre los obreros comenzaron la obra en el terreno de Lencioni, los que trabajaron en forma inestable hasta retirarse en abril por la falta de materiales, quedando la obra gris inconclusa. Luego, Sebastián Laforte -haciéndose pasar por Jorge Flores- se comunicó con el damnificado telefónicamente, presentándose como la persona a cargo de su obra, quien reforzando el engaño le exigió el pago de USD 22.000 para la “terminación”, suma que Lencioni pagó a Ezequiel Juárez en efectivo, cuando éste viajó a buscarlos a Rafaela con fecha 20/03/24. Después de esto, los obreros volvieron a trabajar, y con fecha 17/04/24 Juárez le fue a cobrar USD 15.000 más por supuestas terminaciones y chapas del techo. Ya pagado el 100 % de la obra contratada y vencido el plazo acordado para la terminación de la misma, quedó construido un 30 % de la misma, conforme el plan fraudulento programado y ejecutado desde un comienzo. Laforte intentó que Lencioni pagara nueve mil dólares adicionales, para poder terminar lo que faltaba, a lo que el damnificado ya no accedió. Como resultado de las maniobras delictivas descriptas, los encartados **Laforte**,

Cano y Juárez, quienes tuvieron la voluntad inicial y oculta de no cumplir con lo acordado, lograron que Lencioni efectuara una disposición patrimonial perjudicial aproximada de catorce millones ciento treinta y dos mil doscientos cincuenta pesos (\$ 14.132.250) y noventa y tres mil cuatrocientos dieciocho dólares (USD 93.418).

HECHO n° 13: Con fecha que no pudo precisarse con exactitud, pero ubicable a mediados de abril del dos mil veintidós, el imputado **Sebastián Laforte**, valiéndose del ropaje societario creado como “Next House SAS” y utilizando una herramienta de captación de clientes basada en el despliegue de un discurso engañoso difundido a través de su propia página web y publicaciones en diversas redes sociales (*Instagram y Facebook*), presentó a la firma con sede en esta ciudad de Córdoba, falsamente como una empresa seria, sólida y con sobrada experiencia constructiva. De esta manera el encartado indujo en error a **Patricia Ana Tardini**, quien en virtud de esa falsa creencia y atraída por la promocionada propuesta de la modalidad “llave en mano” (vivienda terminada por completo), intentó contactar con la empresa, recibiendo un llamado del vendedor **Claudio Bardus**, quien siendo funcional al plan orquestado por Laforte replicó el discurso fraudulento y la asesoró sobre las distintas opciones de vivienda que ofrecía la empresa, y al mismo tiempo le envió un presupuesto y contactos de supuestas personas que ya habían contratado y estaban conformes con la firma, por lo cual la damnificada transfirió a la empresa la suma de \$ 40.000 el 03/11/22 a fin de congelar el precio ofrecido. Con fecha 12/11/22, Tardini se reunió con el imputado Sebastián Laforte, quien se presentó como dueño de la empresa, y con Bardus, en la oficina de la calle Avellaneda 327, donde suscribió el contrato por la fabricación e instalación de una casa prefabricada con plazo de entrega a los 120 días desde la firma, el que ya estaba firmado por Facundo Julián Vergara -actuando bajo sujeción a las directivas y lineamientos impartidos por Laforte- en carácter de representante y administrador titular de la empresa, con firma certificada ante escribano público, oportunidad en la que también entregó a Laforte la suma de USD 3000 en efectivo en concepto de “firma de contrato”. El 23/11/22 le avisaron desde la

empresa que irían a ver su terreno sito en Villa Ciudad Parque, lo cual no se concretó hasta el 09/02/23, fecha en la que Tardini envió el plano del agrimensor al sector de arquitectura con la falsa creencia de que estarían avanzando en las tareas. No obstante, cuando se presentó por sus propios medios en la Municipalidad de Villa General Belgrano, advirtió que la superficie que la empresa había pactado era menor a la exigida, por lo que no podrían habilitar la vivienda, ante lo que tuvo que contratar un arquitecto particular. El 02/06/23 concurrió a la misma oficina a reunirse con **Alan Emmanuel Cano** para firmar una adenda, supuestamente por los metros de más a construir, pero no solo el documento contenía modificaciones en el precio, sino también modificaron las condiciones de contratación, ya que los montos se actualizarían mensualmente desde la firma hasta la ejecución, sin fecha determinada, y además tomaban de referencia los índices de construcción, más el importe equivalente al 50 %, cuestiones que Alan no le explicó previo a hacerle firmar el documento. No obstante contar con el plano aprobado por la municipalidad desde agosto de 2023, y numerosos reclamos, vencido ampliamente el plazo estipulado, la empresa no comenzó ningún tipo de trabajo en el terreno, de conformidad al plan fraudulento programado y ejecutado desde un comienzo. Como resultado de las maniobras delictivas descriptas, los encartados **Laforte, Bardus y Cano**, quienes tuvieron la voluntad inicial y oculta de no cumplir con lo acordado, lograron que Tardini efectuara una disposición patrimonial perjudicial aproximada de cuarenta mil pesos (\$ 40.000) y tres mil dólares (USD 3000).

HECHO n° 14: Con fecha que no pudo precisarse con exactitud, pero ubicable a finales del año dos mil veintiuno y comienzos del año dos mil veintidós, el imputado **Sebastián Laforte**, valiéndose del ropaje societario creado como “Next House SAS” y utilizando una herramienta de captación de clientes basada en el despliegue de un discurso engañoso difundido a través de su propia página web y publicaciones en diversas redes sociales (*Instagram y Facebook*), presentó a la firma con sede en esta ciudad de Córdoba, falsamente como una empresa seria, sólida y con sobrada experiencia constructiva. De esta manera el

encartado indujo en error a **Juan Franco Di Lorenzo**, quien en virtud de esa falsa creencia y atraído por la promocionada propuesta, se contactó con la empresa, siendo atendido por el vendedor **Matías David Pérez**, quien conociendo el plan delictivo previamente pergeñado por Laforte y obrando de forma funcional y connivente con él, replicó el discurso engañoso y lo asesoró sobre las distintas opciones de vivienda que ofrecía la empresa, como la modalidad “llave en mano” (vivienda terminada por completo) y precios y planes de pago tentadores. A los tres días del contacto, el imputado Sebastián Laforte, quien se presentó como el dueño de la firma, realizó un “relevamiento” del terreno de Di Lorenzo sito en la comuna de Los Reartes, y a la semana siguiente llevaron las máquinas con las que supuestamente realizaron el estudio de suelo. Reforzando el ardid, desde la empresa trasladaron a Di Lorenzo a ver tres casas en teoría construidas por la firma, una con un avance aproximado del cuarenta por ciento, y otras dos terminadas. En estas circunstancias el damnificado decidió contratar con Next House, y realizó una primera entrega de USD 3000 en efectivo con fecha 05/01/23 a Laforte en la estación de servicio ACA de Villa Carlos Paz. Posteriormente, con fecha 30/01/23, Di Lorenzo firmó el contrato acordado por la fabricación e instalación de dos viviendas alpinas en el plazo de 180 días, en la escribanía de titularidad de la notaria Susana Galván, Reg. 408, el cual ya estaba firmado por Facundo Julián Vergara —actuando bajo sujeción a las directivas y lineamientos impartidos por Laforte— en carácter de representante y administrador titular de la empresa, con firma certificada. Acto seguido, se reunió en la oficina de calle Avellaneda 327 con Sebastián Laforte, a quien entregó la suma de USD 20.000 en efectivo en concepto de “firma de contrato”. Pasados cinco meses, la empresa terminó los planos, los cuales, al ser presentados en la comuna por el damnificado, fueron rechazados por no adecuarse a las exigencias requeridas. Vencido ampliamente el plazo estipulado, no obstante numerosos reclamos, la empresa no comenzó ningún tipo de trabajo en el terreno, de conformidad al plan fraudulento programado y ejecutado desde un comienzo. Como resultado de las maniobras delictivas descriptas, los encartados **Laforte y Pérez**,

quienes tuvieron la voluntad inicial y oculta de no cumplir con lo acordado, lograron que Di Lorenzo efectuara una disposición patrimonial perjudicial aproximada de veintitrés mil dólares (USD 23.000).

HECHO n° 15: Con fecha que no pudo precisarse con exactitud, pero ubicable a finales del año dos mil veintidós, el imputado **Sebastián Laforte**, valiéndose del ropaje societario creado como “Next House SAS” y utilizando una herramienta de captación de clientes basada en el despliegue de un discurso engañoso difundido a través de su propia página web y publicaciones en diversas redes sociales (*Instagram y Facebook*), presentó a la firma con sede en esta ciudad de Córdoba, falsamente como una empresa seria, sólida y con sobrada experiencia constructiva en casas prefabricadas *Wood frame*. De esta manera el encartado indujo en error a **Liliana Elizabeth Alvarado Gallardo**, quien en virtud de esa falsa creencia se interesó y contactó con la empresa, siendo atendida con fecha 09/01/23 por una persona no identificada que le envió un catálogo con distintas tipologías y precios, a lo que ella manifestó su interés en contratar. No obstante, previo a avanzar solicitó que fueran un maestro mayor de obras y un arquitecto para que dieran un diagnóstico desde el punto de vista técnico, a fin de saber si era o no viable en el lugar una construcción de ese tipo, ya que en el terreno se encontraba una casa instalada. Ante ello, con fecha 11/01/23 se presentó en la propiedad el encartado **César Ezequiel Juárez** (haciéndose pasar por “Ezequiel González”), quien, conociendo el plan delictivo previamente pergeñado por Laforte y obrando de forma funcional y connivente con él, se constituyó a fines de reforzar el ardid desplegado, manifestando que su visita era en razón de relevar el terreno. Posteriormente, con fecha 19/01/23 Alvarado transfirió \$ 50.000 a Sebastián Laforte, con la finalidad de que fueran un maestro mayor de obras y un arquitecto a realizar el diagnóstico, y al día siguiente Laforte se contactó con ella para decirle que, para enviar además un arquitecto, debía abonar \$ 130.000 más, por lo que ese mismo día transfirió esa cifra. La misma noche, se presentaron un supuesto maestro mayor de obras acompañado por el imputado **Alan Emmanuel Cano**, quien

mencionó ser “jefe de ventas” de la empresa, y que, conociendo el plan delictivo previamente pergeñado por Laforte y obrando de forma funcional y connivente con él, se constituyó en el lugar a fines de reforzar el ardid, simulando que iba a tomar medidas. El 26/01/23 Next House envió a un supuesto arquitecto a observar el terreno, quien fue el que dio el visto bueno para colocar la nueva vivienda en el mismo lugar en el que ya se encontraba la suya, previo demolerla, lo que terminó de decidir a la damnificada a contratar con la empresa. Así, con fecha 07/02/23 Alvarado transfirió la suma de \$ 283.000 a Next House, y el 18/02/23 se reunió con Laforte en la “fábrica” de la empresa en Villa Retiro y firmó el contrato por la fabricación e instalación de una casa prefabricada, en el plazo de ciento treinta días hábiles, el que ya estaba firmado por el imputado **Jorge Alejandro Flores** en carácter de representante y administrador titular de la empresa, quien, en cabal conocimiento del ardid ya desplegado por Laforte y con la finalidad de reforzarlo, no solo suscribió el documento sino también certificó la misma ante escribano público, otorgando con ello los visos de formalidad necesarios para sostener en error a Alvarado. En ese mismo momento la damnificada le entregó a Laforte el monto de USD 11.000. Vencido ampliamente el plazo estipulado, tras haber demolido su propia casa y no obstante numerosos reclamos, la empresa no comenzó ningún tipo de trabajo en el terreno, de conformidad al plan fraudulento programado y ejecutado desde un comienzo. Como resultado de las maniobras delictivas descritas, los encartados **Laforte, Juárez, Cano y Flores**, quienes tuvieron la voluntad inicial y oculta de no cumplir con lo acordado, lograron que Alvarado efectuara una disposición patrimonial perjudicial de cuatrocientos sesenta y tres mil pesos (\$ 463.000) y once mil dólares (USD 11.000).

HECHO n° 16: Con fecha que no pudo precisarse con exactitud, pero ubicable a mediados de enero del año dos mil veintitrés, el imputado **Sebastián Laforte**, valiéndose del ropaje societario creado como “Next House SAS” y utilizando una herramienta de captación de clientes basada en el despliegue de un discurso engañoso difundido a través de su propia página web y publicaciones en diversas redes sociales (Instagram y Facebook), presentó a la

firma con sede en esta ciudad de Córdoba, falsamente como una empresa seria, sólida y con sobrada experiencia constructiva. De esta manera el encartado indujo en error a **Paulo Javier Vera**, quien en virtud de esa falsa creencia se contactó con la firma, siendo atendido por el vendedor **Matías David Pérez**, quien, conociendo el plan delictivo previamente pergeñado por Laforte y obrando de forma funcional y connivente con él, replicó el discurso fraudulento asesorando al damnificado sobre las distintas opciones de vivienda que ofrecía la empresa, la propuesta de la modalidad “llave en mano” (vivienda terminada por completo) y un supuesto plazo de entrega de tres meses desde la firma del contrato. Así, ante el interés manifestado por el damnificado, Pérez le presupuestó la vivienda elegida, otorgándole la facilidad de que pudiera pagar con sus dos vehículos, cuyo saldo se cancelaría en cuotas fijas en pesos, y a su vez le ofreció visitar una construcción supuestamente realizada por la empresa en una localidad cercana a su domicilio. Asimismo, le mencionó que gente de la firma iría a su casa a concretar la operatoria personalmente y que el contrato contaría con la firma certificada ante un escribano público, todo lo que determinó a Vera a contratar con Next House. Con fecha 16/01/23 se presentaron en el domicilio del damnificado, ubicado en la localidad de Arroyo Seco, Santa Fe, Matías David Pérez, junto con el encartado Sebastián Laforte en carácter de dueño de la empresa, y **César Ezequiel Juárez**, quien se presentó como asesor, en cabal conocimiento del plan orquestado por Laforte, reforzando su ardid. En esta oportunidad los imputados entregaron a Vera el contrato mediante el cual la empresa se comprometía a fabricar e instalar una vivienda prefabricada tal como habían pactado previamente, el cual ya estaba firmado por Facundo Julián Vergara –actuando bajo sujeción a las directivas y lineamientos impartidos por Laforte– en carácter de representante y administrador titular de la empresa, con firma certificada ante escribano público. El damnificado también suscribió el documento en sus dos ejemplares y, acto seguido, entregó su vehículo Nissan Sentra, 2018 dominio AC 754 JS, que le tomaron en \$ 4.900.000, como primera parte del pago. El 03/04/24 una cuadrilla de obreros se presentó en el terreno de Vera a construir la platea, a

cambio de lo que éste, en cumplimiento del acuerdo, entregó a Ezequiel Juárez su vehículo Citroën C4 Lounge, dominio POV 914, 2015, tomado por la empresa en \$ 3.000.000, con la documentación respectiva. Ante el vencimiento de los plazos fijados y la inacción de la empresa frente a los reclamos, a los fines de avanzar con la obra, con fecha 11/08/24 Vera se reunió en la oficina ubicada en calle Avellaneda 327 de esta ciudad con **María Ximena Alderete**, quien, conociendo la maniobra defraudatoria diagramada por Laforte y actuando en clara connivencia, confeccionó una adenda del contrato original con el precio actualizado y nuevos plazos, y al mismo tiempo le cobró al damnificado USD 3300 en efectivo. Así, vencido ampliamente el plazo estipulado y luego de numerosos reclamos, la obra quedó abandonada, conforme al plan delictivo programado y ejecutado desde un comienzo. Como resultado de las conductas fraudulentas descriptas, los encartados **Laforte, Pérez, Juárez y Alderete**, quienes tuvieron la voluntad inicial y oculta de no cumplir con lo acordado, lograron que Vera efectuara una disposición patrimonial perjudicial aproximada de siete millones novecientos mil pesos (\$ 7.900.000) y tres mil trescientos dólares (USD 3300).

HECHO n°17: Con fecha que no pudo precisarse con exactitud, pero ubicable a fines del año dos mil veintidós, el imputado **Sebastián Laforte**, valiéndose del ropaje societario creado como “Next House SAS” y utilizando una herramienta de captación de clientes basada en el despliegue de un discurso engañoso difundido a través de su propia página web y publicaciones en diversas redes sociales (*Instagram y Facebook*), presentó falsamente a la firma con sede en esta ciudad de Córdoba como una empresa seria, sólida y con sobrada experiencia constructiva. De esta manera, el encartado indujo a error a **Jorgelina Laura Sekiguchi** quien, en virtud de esa falsa creencia, se contactó con la empresa, siendo atendida por el vendedor **Matías Sánchez**, quien, conociendo el plan delictivo previamente pergeñado por Laforte y obrando de forma funcional y connivente con él, replicó el discurso fraudulento y asesoró a la damnificada sobre las distintas opciones de vivienda que ofrecía la empresa. Sekiguchi, interesada en fijar el precio ofrecido, transfirió en carácter de seña el 23/01/23 la

suma de \$110.000 y el día 29/01/23 la suma de \$228.750. A fines de avanzar con las tratativas y otorgar mayor confianza, los imputados citaron a Sekiguchi el 22/02/23 a la oficina de la empresa sita en calle Avellaneda 327 de esta ciudad, donde fue atendida primero por Sánchez y luego por Sebastián Laforte, quien se presentó como dueño de la empresa. En el lugar también se encontró **Alan Emmanuel Cano**, quien, en conocimiento del plan orquestado por Laforte y actuando en acuerdo con él, trasladó junto a Sánchez a la clienta a conocer los “talleres” de la empresa y luego a ver una casa que, en teoría, había sido construida por ellos. Posteriormente, con el fin de dar visos de mayor formalidad a la operación, los tres se dirigieron a la escribanía Registro 408 de titularidad de la notaria Susana Elizabeth Galván, donde la damnificada firmó el contrato por la fabricación e instalación de una casa tipo *Steelframe*, el cual ya había sido suscripto por el imputado **Jorge Alejandro Flores**, en carácter de representante y administrador titular de la empresa, quien, con pleno conocimiento del ardid desplegado por Laforte y con la finalidad de reforzarlo, no solo suscribió el documento, sino que también certificó su firma ante escribano público. En esta oportunidad, Sekiguchi transfirió \$100.000 más a la empresa para completar la seña y entregó la suma de USD 1.600 en efectivo a Matías Sánchez, en concepto de firma de contrato. Con fecha 02/03/23, la damnificada se reunió con Sánchez en una estación de servicio ubicada en San Isidro, provincia de Buenos Aires, y le entregó la suma de USD 3.518,13. Al día siguiente, personas enviadas por la empresa fueron supuestamente a relevar el terreno donde construirían la casa, ubicado en Santa Mónica (Calamuchita), y con el pretexto de que tenía una pendiente y debían nivelarlo, postergaron la obra indefinidamente. Vencido ampliamente el plazo estipulado y luego de numerosos reclamos, la obra nunca comenzó, conforme al plan delictivo programado y ejecutado desde un comienzo. Como resultado de las conductas fraudulentas descritas, los encartados **Laforte, Sánchez, Cano y Flores**, quienes tuvieron la voluntad inicial y oculta de no cumplir con lo acordado, lograron que Sekiguchi efectuara una disposición patrimonial perjudicial aproximada de cuatrocientos treinta y ocho mil setecientos

cincuenta pesos (\$438.750) y mil dólares (USD 5.118,13).

HECHO n° 18: Con fecha que no puede precisarse con exactitud, pero ubicable a fines del año dos mil veintidós, el imputado **Sebastián Laforte**, valiéndose del ropaje societario creado como “Next House SAS” y utilizando una herramienta de captación de clientes basada en el despliegue de un discurso engañoso difundido a través de su propia página web y publicaciones en diversas redes sociales (*Instagram y Facebook*), presentó a la firma con sede en esta ciudad de Córdoba, falsamente como una empresa seria, sólida y con sobrada experiencia constructiva. De esta manera el encartado indujo en error a **María Clara Conde**, quien en virtud de esa falsa creencia, se contactó con la empresa, siendo atendida por el vendedor **Matías Sánchez**, quien conociendo el plan delictivo previamente pergeñado por Laforte, y obrando de forma funcional y connivente con él, replicó el discurso fraudulento asesorando a la damnificada sobre las distintas opciones de vivienda que ofrecía la empresa, le mostró la oficina por video llamadas, y la hizo hablar con supuestos arquitectos, como también exhibió videos de obras en construcción. Así, ante el precio conveniente y la modalidad “llave en mano” (vivienda terminada por completo) ofrecidos, como también la insistencia de Sánchez, Conde decidió contratar con la empresa, y a los fines de congelar el precio ofrecido, transfirió en carácter de seña el 07/02/23 la suma de \$ 30.000 a la empresa. Al día siguiente, se presentó Sebastián Laforte en la vivienda de la damnificada ubicada en Trenque Lauquen -de la provincia de Buenos Aires-, con el contrato por fabricación e instalación de una vivienda prefabricada a entregar en 130 días hábiles, el cual ya estaba firmado por el imputado Jorge Alejandro Flores en carácter de representante y administrador titular de la empresa, quien en cabal conocimiento del ardid desplegado por Laforte, y con la finalidad de reforzarlo, no solo suscribió el documento sino también certificó su firma ante escribano público. En esa oportunidad Conde le entregó a Laforte la suma de \$ 1.237.000 en efectivo y transfirió \$ 217.500 a la empresa. En el mes de agosto se comunicó con Conde, **Alan Emmanuel Cano**, quien en connivencia con Laforte, le informó que supuestamente

debido a la suba del dólar su contrato pasaría a ser en dólares y no en pesos, por lo que se presentaría en su casa a buscar el dinero correspondiente, lo que concretó en una visita posterior, en la que la damnificada le entregó la suma de USD 8900, que él mismo le indicó previamente. En el mes de diciembre se presentó en el terreno personal enviado por la empresa a realizar la platea, y en este contexto con fecha 12/12/23 Conde transfirió la suma de \$ 490.000 a una cuenta bancaria de titularidad de **Jorge Alejandro Flores**, y a su vez al día siguiente entregó a personal enviado por la empresa la suma de \$ 2.395.000. Vencido ampliamente el plazo estipulado y luego de numerosos reclamos, la obra realizada quedó con graves defectos constructivos, y abandonada, conforme al plan delictivo programado y ejecutado desde un comienzo. Como resultado de las conductas fraudulentas descritas, los encartados **Laforte, Sánchez, Cano y Flores**, quienes tuvieron la voluntad inicial y oculta de no cumplir con lo acordado, lograron que Conde efectuara una disposición patrimonial perjudicial aproximada de cuatro millones trescientos sesenta y nueve mil quinientos pesos (\$ 4.369.500) y ocho mil novecientos dólares (USD 8900).

HECHO n° 19: Con fecha que no puede precisarse con exactitud, pero ubicable a mediados de enero del año dos mil veintitrés, el imputado **Sebastián Laforte**, valiéndose del ropaje societario creado como “Next House SAS” y utilizando una herramienta de captación de clientes basada en el despliegue de un discurso engañoso difundido a través de su propia página web y publicaciones en diversas redes sociales (*Instagram* y *Facebook*), presentó a la firma con sede en esta ciudad de Córdoba, falsamente como una empresa seria, sólida y con sobrada experiencia constructiva. De esta manera el encartado indujo en error a **Eduardo Oscar Olivero** quien, en virtud de esa falsa creencia, se contactó con la empresa, siendo atendido por un vendedor aún no identificado que se presentó como “Cristian”, quien replicó el discurso fraudulento asesorando al damnificado sobre las distintas opciones de vivienda que ofrecía la empresa, y la supuesta facilidad de entregar vehículos como parte de pago. Así, ante el interés manifestado por Olivero, el vendedor se presentó personalmente en la vivienda

del damnificado ubicada en Chosmalal, Neuquén en dos oportunidades, la última con fecha 08/02/23 en la que le llevó un contrato mediante el cual la empresa se comprometía a fabricar e instalar una vivienda prefabricada tal como habían pactado previamente, en un plazo de 130 días hábiles, el cual ya estaba firmado por el imputado **Jorge Alejandro Flores** en carácter de representante y administrador titular de la empresa, quien en cabal conocimiento del ardid desplegado por Laforte, y con la finalidad de consolidarlo, inclusive certificó su firma ante escribano público. Tras firmar el documento, el damnificado entregó al vendedor y a otra persona a establecer perteneciente a la empresa, su camioneta Renault Capture 2.0 2017 dominio AB922AC, que le tomaban a \$ 5.400.000, a modo de primer parte del pago. Pasada la fecha pactada para comenzar con los trabajos en el terreno, Olivero se comunicó telefónicamente con distintas personas de la firma, entre ellos el propio Laforte, sin recibir ninguna respuesta concreta. Así, vencido ampliamente el plazo estipulado y luego de numerosos reclamos, la obra nunca siquiera comenzó, conforme al plan delictivo programado y ejecutado desde un comienzo. Como resultado de las conductas fraudulentas descriptas, los encartados **Laforte y Flores** quienes tuvieron la voluntad inicial y oculta de no cumplir con lo acordado, lograron que Olivero efectuara una disposición patrimonial perjudicial aproximada de cinco millones cuatrocientos mil pesos (\$ 5.400.000).

HECHO n° 20: Con fecha que no puede precisarse con exactitud, pero ubicable a fines de diciembre del año dos mil veintidós, el imputado **Sebastián Laforte**, valiéndose del ropaje societario creado como “Next House SAS” y utilizando una herramienta de captación de clientes basada en el despliegue de un discurso engañoso difundido a través de su propia página web y publicaciones en diversas redes sociales (*Instagram y Facebook*), presentó a la firma con sede en esta ciudad de Córdoba, falsamente como una empresa seria, sólida y con sobrada experiencia constructiva. De esta manera el encartado indujo en error a **Leandro Sinay**, quien en virtud de esa falsa creencia, se contactó con la empresa, siendo atendido por el vendedor **Matías David Pérez**, quien conociendo el plan delictivo previamente pergeñado

por Laforte, y obrando de forma funcional y connivente al mismo, replicó el discurso fraudulento asesorando al damnificado sobre las distintas opciones de vivienda que ofrecía la empresa, y un supuesto plazo de entrega de 160 días hábiles desde la firma del contrato. Así, con fecha 13/02/23 Sinay se presentó en las oficinas de la empresa de calle Avellaneda 327 de esta ciudad, siendo primero atendido por Pérez quien le presentó a Sebastián Laforte como el dueño, el que le ofreció un descuento del precio previamente acordado, y recibió del damnificado la suma de \$ 2.100.000 en concepto de seña. Con fecha 28/02/23, Pérez se presentó en la vivienda del damnificado en la localidad de Campana, provincia de Buenos Aires, con el contrato mediante el cual la empresa se comprometía a fabricar e instalar tres viviendas prefabricadas tal como habían pactado, el cual ya estaba suscripto por el imputado **Jorge Alejandro Flores** en carácter de representante y administrador titular de la empresa, quien en cabal conocimiento del ardid desplegado por Laforte, y con la finalidad de reforzarlo, inclusive certificó su firma ante escribano público. Tras firmar el documento, Sinay entregó USD 23.970 en efectivo a Matías Pérez. En el mes de agosto se presentó una cuadrilla en el terreno sito en la Comuna de San Ignacio, Córdoba, a realizar las plateas, las cuales fueron construidas con notorios defectos, tras lo que, vencido ampliamente el plazo estipulado y luego de numerosos reclamos, la obra quedó abandonada, conforme al plan delictivo programado y ejecutado desde un comienzo. Como resultado de las conductas fraudulentas descritas, los encartados **Laforte, Pérez y Flores** quienes tuvieron la voluntad inicial y oculta de no cumplir con lo acordado, lograron que Sinay efectuara una disposición patrimonial perjudicial aproximada de dos millones cien mil pesos (\$ 2.100.000) y veintitrés mil novecientos setenta dólares (USD 23.970).

HECHO n° 21: Con fecha que no puede precisarse con exactitud, pero ubicable a mediados del mes de julio de dos mil veintidós, el imputado **Sebastián Laforte**, valiéndose del ropaje societario creado como “Next House SAS” y utilizando una herramienta de captación de clientes basada en el despliegue de un discurso engañoso difundido a través de su propia

página web y publicaciones en diversas redes sociales (*Instagram y Facebook*), presentó a la firma con sede en esta ciudad de Córdoba, falsamente como una empresa seria, sólida y con sobrada experiencia constructiva, la cual a diferencia de otras, también ofrecía realizar un estudio de suelo. De esta manera el encartado indujo en error a **Francisco Daniel Kesler**, quien en virtud de esa falsa creencia se contactó con la empresa, siendo atendido por **César Ezequiel Juárez** quien en ese momento oficiaba de vendedor, conociendo el plan delictivo previamente pergeñado por Laforte, y obrando de forma funcional y connivente con él, replicó el discurso fraudulento asesorando al damnificado sobre las distintas opciones de vivienda que ofrecía la empresa, y lo puso en contacto con supuestos clientes satisfechos, lo que sumado al precio conveniente, lo decidió a contratar. Así, atento al interés manifestado por Kesler, fueron a visitar su lote César Ezequiel Juárez junto a **Alan Emmanuel Cano** y a una tercera persona no identificada, los que reforzando el engaño simulaban realizar un relevamiento del terreno, para supuestamente poder darle un precio final. Kesler siguió en contacto telefónico con Cano, hasta que el 14/02/23 Ezequiel Juárez junto a una persona no identificada, viajaron a la ciudad de Rosario a llevarle dos contratos para la fabricación e instalación de dos viviendas prefabricadas en el plazo de 140 días hábiles para la firma, encontrándose en una escribanía elegida por el damnificado a fines de brindarle mayor confianza, documentos que ya estaban firmados por el imputado **Jorge Alejandro Flores** en carácter de representante y administrador titular de la empresa, quien en cabal conocimiento del ardid desplegado por Laforte, y con la finalidad de consolidarlo, no solo suscribió el documento sino también certificó sus firmas ante escribano público. En esta oportunidad Kesler entregó USD 23.500 a Ezequiel Juárez, equivalente al 30 % del total de lo contratado. A posterior, a fines de que comenzaran con la construcción de la platea, el damnificado entregó con fecha 14/06/23 a personas enviadas por la empresa, la suma de USD 4000 y con fecha 05/07/23 otros USD 4000, quedando así supuestamente saldada esa etapa. El 01/08/23 una cuadrilla a cargo de Marcos Pontife, personal contratado por Laforte, se presentó a

construir las dos plateas, oportunidad en la que Kesler al terminar dichos trabajos pagó \$ 2.300.000 adicionales que le exigieron con motivo de la inflación, y además el 08/08/23 la suma de \$ 1.700.000 en concepto de integración por agregados de metros cuadrados. Vencido el plazo acordado, pese a los numerosos reclamos la obra quedó abandonada, conforme el plan fraudulento programado y ejecutado desde un comienzo. Como resultado de las maniobras delictivas descritas, los encartados **Laforte, Cano, Flores y Juárez** quienes tuvieron la voluntad inicial y oculta de no cumplir con lo acordado, lograron que Kesler efectuara una disposición patrimonial perjudicial aproximada de cuatro millones de pesos (\$ 4.000.000) y treinta y dos mil quinientos dólares (USD 31.500).

HECHO n° 22: Con fecha que no puede precisarse con exactitud, pero ubicable a finales del año dos mil veintidós, el imputado **Sebastián Laforte**, valiéndose del ropaje societario creado como “Next House SAS” y utilizando una herramienta de captación de clientes basada en el despliegue de un discurso engañoso difundido a través de propia página web y publicaciones en diversas redes sociales (*Instagram* y *Facebook*), presentó a la firma con sede en esta ciudad de Córdoba, falsamente como una empresa seria, sólida y con sobrada experiencia constructiva. De esta manera el encartado indujo en error a **Agustina Ciminelli**, quien en virtud de esa creencia se interesó y contactó con la empresa, siendo atendida por el vendedor **Claudio Bardus**, quien en conocimiento del ardid desplegado por Laforte, le replicó el discurso fraudulento, y la asesoró respecto a las distintas opciones de vivienda que ofrecía la empresa, y la propuesta de modalidad de pago por progreso de obra -en etapas-, con un precio fijo en pesos, plazos cortos y llave en mano (vivienda terminada por completo), lo que la determinó a contratar, y a abonar la seña de \$ 30.000 con fecha 16/02/23, y dos primeros pagos de \$ 300.000 con fecha 22/02/23 y 24/02/23, mediante transferencias. En este contexto, el vendedor viajó el 25/02/23 junto a otra persona a establecer hasta el domicilio de Ciminelli en la ciudad de Bariloche, a llevar el contrato definitivo para la fabricación e instalación de una casa prefabricada, a construirse en la localidad de El Bolsón en el plazo de

100 días hábiles, el que ya había suscripto el imputado **Jorge Alejandro Flores**, en carácter de representante y administrador titular de la empresa, quien conociendo el plan delictivo previamente pergeñado por Laforte y obrando de forma funcional y connivente con éste, incluso certificó su firma ante escribano público. En esa misma oportunidad la damnificada transfirió otros \$ 300.000 a la empresa, y dos días después completó el pago de la denominada primera etapa convenida, transfiriendo \$ 130.000 más. Luego de ello, pese a numerosos reclamos, se venció el plazo establecido en el contrato sin que la obra siquiera comience, de conformidad al plan fraudulento programado y ejecutado desde un comienzo. Como resultado de las maniobras delictivas descritas, los encartados **Laforte, Bardus y Flores**, quienes tuvieron la voluntad inicial y oculta de no cumplir con lo acordado, lograron que Ciminelli efectuara una disposición patrimonial perjudicial de un millón sesenta mil pesos (\$ 1.060.000).

HECHO n° 23: Con fecha que no pudo precisarse con exactitud, pero ubicable a fines de diciembre del año dos mil veintidós, el imputado **Sebastián Laforte**, valiéndose del ropaje societario creado como “Next House SAS” y utilizando una herramienta de captación de clientes basada en el despliegue de un discurso engañoso difundido a través de su propia página web y publicaciones en diversas redes sociales (*Instagram y Facebook*), presentó a la firma con sede en esta ciudad de Córdoba, falsamente como una empresa seria, sólida y con sobrada experiencia constructiva. De esta manera el encartado indujo en error a **Santiago Andrés Burgos**, quien en virtud de esa falsa creencia, se contactó con la empresa, siendo atendido por el imputado **Alan Emmanuel Cano**, quien conociendo el plan delictivo previamente pergeñado por Laforte, y obrando de forma funcional y connivente con éste, oficiando de vendedor replicó el discurso fraudulento asesorando al damnificado sobre las distintas opciones de vivienda que ofrecía la empresa, como así también le garantizó las conexiones a la línea de agua y a la cámara séptica, servicios que no ofrecían otras empresas, y a su vez lo contactó con otros supuestos clientes que dijeron que estaban muy conformes

con la empresa y con las casas entregadas, todo lo que lo decidió a contratar. Así, con fecha 03/03/23 Sebastián Laforte se presentó en la vivienda del damnificado en la ciudad de Junín, provincia de Buenos Aires, junto con **César Ezequiel Juárez y María Ximena Alderete**, quienes conociendo el ardid orquestado por Laforte, y actuando en forma coordinada y deliberadamente, a fines de consolidar la maniobra se vistieron con prendas con el logo de Next House, los que le llevaron al damnificado el contrato de fabricación e instalación de cuatro viviendas prefabricadas a realizarse en el plazo de 160 días hábiles, el cual ya estaba suscripto por el imputado **Jorge Alejandro Flores** en carácter de representante y administrador titular de la empresa, quien en cabal conocimiento de la maniobra desplegada por Laforte, y a fin de reforzarla, inclusive certificó su firma ante escribano público. Allí, los imputados a fin de otorgarle mayor formalidad al acto y así generar una falsa confianza en la operación le dieron la posibilidad a Burgos de realizar la firma del documento en una escribanía de su confianza, marco en el cual el damnificado le entregó USD 15.000 en efectivo a Ezequiel Juárez. A mediados de septiembre la empresa envió obreros a construir las plateas convenidas, las cuales fueron terminadas de manera defectuosa, tras lo que la empresa no continuó con ningún trabajo. Seguido a ello, desde la empresa le exigieron a Burgos que realizara otro pago a los fines de reservar los materiales para la siguiente etapa, por lo que con fecha 28/09/23 realizó una transferencia a la cuenta de la empresa por \$ 1.900.000, y con fecha 05/10/23 Cano fue personalmente a su vivienda a retirar la suma de \$ 4.600.000. Así, vencido ampliamente el plazo estipulado y luego de numerosos reclamos, la obra quedó abandonada, conforme al plan delictivo programado y ejecutado desde un comienzo. Como resultado de las conductas fraudulentas descriptas, los encartados **Laforte, Cano, Alderete, Juárez y Flores** quienes tuvieron la voluntad inicial y oculta de no cumplir con lo acordado, lograron que Burgos efectuara una disposición patrimonial perjudicial aproximada de seis millones quinientos mil pesos (\$ 6.500.000) y quince mil dólares (USD 15.000).

HECHO n° 24: Con fecha que no pudo precisarse con exactitud, pero ubicable a comienzos

del mes de abril del año dos mil veintitrés, el imputado **Sebastián Laforte**, valiéndose del ropaje societario creado como “Next House SAS” y utilizando una herramienta de captación de clientes basada en el despliegue de un discurso engañoso difundido a través de su propia página web y publicaciones en diversas redes sociales (*Instagram y Facebook*), presentó a la firma con sede en esta ciudad de Córdoba, falsamente como una empresa seria, sólida y con sobrada experiencia constructiva. De esta manera el encartado indujo en error a **Viviana Rivero**, quien en virtud de esa falsa creencia, contactó a la empresa, siendo localizada por **María Ximena Alderete**, quien conociendo el plan delictivo previamente pergeñado por Laforte, y obrando de forma funcional y connivente con éste, oficiando de “representante comercial” de la empresa, replicó el discurso fraudulento, asesorando a la damnificada sobre las distintas opciones de vivienda que ofrecía, la posibilidad de pagar por avance de obra, y el 30 % final una vez que ya estuviera techada, en 36 cuotas fijas en pesos con un interés del 104 % sobre saldo, todo lo cual la decidió a contratar. Así, el 09/04/23 Alderete viajó a ver el lote de la damnificada ubicado en la localidad de San Javier del Lago, Calamuchita, oportunidad en la que realizó distintas indicaciones sobre la construcción a realizar, ya que dijo ser “maestra mayor de obras”, oportunidad en la que Rivero le entregó USD 1400 en concepto de seña. Con fecha 13/04/23 Alderete se presentó en la vivienda de la damnificada en la ciudad de Buenos Aires a fines de consolidar la maniobra, ya que llevó el contrato de fabricación e instalación de una vivienda prefabricada a realizarse en el plazo de 160 días hábiles, el cual ya estaba suscripto por el imputado **Jorge Alejandro Flores** en carácter de representante y administrador titular de la empresa, quien en cabal conocimiento del ardid desplegado por Laforte, y con la finalidad de reforzarlo, inclusive certificó su firma ante escribano público, misma oportunidad en la que Rivero le entregó a Alderete la suma de USD 3.475 en efectivo. Ante las demoras de la empresa en comenzar los trabajos, el día 26/07/23 la damnificada se constituyó en las oficinas ubicadas en calle Avellaneda 327, en donde fue recibida por Sebastián Laforte, quien le presentó a **Alan Emmanuel Cano** como gerente comercial, el

que supuestamente estaba a cargo de su proyecto, y ahí mismo conoció a **César Ezequiel Juárez** quien se anunció con el nombre falso de “Ezequiel Person”, supuesto dueño de la empresa junto con Laforte, ambos actuando de común acuerdo con éste, conociendo por completo sus fines delictivos, los que colaboraron en dicha reunión a engañar a Rivero, de tal forma de lograr que ésta se interese en comprar más metros de los ya contratados, para lo cual firmó una adenda al contrato original y transfirió \$ 1.000.000 adicionales para las supuestas mejoras. Con fecha 05/09/23 Rivero se reunió con **Sebastián Laforte y Alan Cano** en una cafetería de Aeroparque Jorge Newbery, en donde le entregó a Cano la suma de USD 5.075 en efectivo en concepto de saldo. El mes siguiente una cuadrilla se presentó en el terreno a construir la platea, la cual fue terminada en forma deficiente, tras lo cual la empresa no continuó con ningún trabajo. Así, vencido ampliamente el plazo estipulado y luego de numerosos reclamos, la obra quedó abandonada, conforme al plan delictivo programado y ejecutado desde un comienzo. Como resultado de las conductas fraudulentas descritas, los encartados **Laforte, Cano, Alderete, Juárez y Flores** quienes tuvieron la voluntad inicial y oculta de no cumplir con lo acordado, lograron que Rivero efectuara una disposición patrimonial perjudicial aproximada de nueve mil novecientos cincuenta dólares (USD 9950) y un millón de pesos (\$ 1.000.000).

HECHO n° 25: Con fecha que no pudo precisarse con exactitud, pero ubicable a mediados de marzo del año dos mil veintitrés, el imputado **Sebastián Laforte**, valiéndose del ropaje societario creado como “Next House SAS” y utilizando una herramienta de captación de clientes basada en el despliegue de un discurso engañoso difundido a través de su propia página web y publicaciones en diversas redes sociales (*Instagram y Facebook*), presentó a la firma con sede en esta ciudad de Córdoba, falsamente como una empresa seria, sólida y con sobrada experiencia constructiva. De esta manera el encartado indujo en error a **Natalia Soledad Wengier**, quien en virtud de esa creencia se interesó y contactó con la empresa, siendo atendida por el vendedor José Ignacio Llorens, el que, con sujeción a las directivas y

lineamientos impartidos por el dueño de la firma Sebastián Laforte -quien tenía la total dirección de las acciones ejecutadas por sus dependientes-, replicando el discurso fraudulento, la asesoró respecto a las distintas opciones de vivienda que ofrecía, la propuesta de modalidad llave en mano (vivienda terminada por completo) y un corto plazo de entrega, lo que la determinó a contratar. Así, el vendedor la derivó a continuar comunicándose con **Alan Emmanuel Cano**, quien, conociendo el plan delictivo previamente pergeñado por Laforte y obrando de forma funcional y connivente con éste, replicó el discurso fraudulento y ofreció bonificaciones y un plan de pago por etapas, con una seña del 5%. En el marco de la contratación, con fecha 12/04/23 Wengier transfirió a la empresa la suma de \$300.000 en concepto de seña, y al poco tiempo le enviaron por correo el contrato para su supuesto control. El 21/04/23 Alan Cano junto con el vendedor se presentaron en su terreno en la localidad de Benavidez, provincia de Buenos Aires, quienes llevaron el contrato de fabricación e instalación de una vivienda prefabricada a realizarse en el plazo de 120 días hábiles, el cual ya estaba suscripto por el imputado **Jorge Alejandro Flores** en carácter de representante y administrador titular de la empresa, quien, en cabal conocimiento del ardid desplegado por Laforte y con la finalidad de reforzarlo, incluso certificó su firma ante escribano público. Ese mismo día la damnificada le entregó a Alan Cano la suma de USD 4070 en efectivo por la primera etapa convenida y éste le prometió que al mes siguiente comenzarían con los trabajos. El 16/06/23 la damnificada transfirió la suma de \$250.000 por nivelación de terreno. El 10/08/23 una cuadrilla enviada por la empresa construyó la platea, personal a quien le entregó la suma de USD 2162 en efectivo. Al mes siguiente, le informaron desde la empresa que la obra no continuaría si no firmaba una adenda contractual debido al aumento del dólar, con la advertencia de Cano de que si no entregaba el dinero en efectivo la casa no estaría lista hasta el año siguiente, lo que reiteró Sebastián Laforte en un llamado posterior, ante lo que Wengier se vio presionada a acceder a dicha actualización, la cual era notoriamente perjudicial para ella. Así, con fecha 01/09/23 Wengier pagó a la empresa la

suma de \$1.169.789; el 08/09/23 entregó USD 1000 —a través de una amiga— en la oficina de calle Avellaneda 327; y el 11/09/23 viajó ella misma a firmar la referida adenda, oportunidad en que entregó a Laforte la suma en dólares equivalente a \$3.011.260. El 07/10/23 la empresa envió la primera cuadrilla para montar la obra gris, y en noviembre una segunda a cargo de un tal “Carlos” para hacer las terminaciones interiores y conexión de servicios, a quienes la damnificada entregó, con fecha 13/11/23, la suma de \$387.500; con fecha 17/11/23, la suma de \$800.000 —por indicación telefónica de **César Ezequiel Juárez** como representante de la empresa—; y finalmente, el 22/11/23 pagó la suma de \$711.500, el 04/12/23 la suma de \$400.000 y el 05/12/23 la suma de \$100.000. Finalmente, los obreros se retiraron del lugar dejando la casa en estado de abandono y con graves problemas estructurales. Pese a numerosos reclamos, se venció el plazo establecido en el contrato sin que la obra avanzara, quedando inconclusa, de conformidad al plan fraudulento programado y ejecutado desde un comienzo. Como resultado de las maniobras delictivas descritas, los encartados **Laforte, Cano, Flores y Juárez**, quienes tuvieron la voluntad inicial y oculta de no cumplir con lo acordado, lograron que Wengier efectuara una disposición patrimonial perjudicial de siete mil doscientos treinta y dos dólares (USD 7.232) y siete millones ciento treinta mil cuarenta y nueve pesos (\$7.130.049).

HECHO n° 26: Con fecha que no pudo precisarse con exactitud, pero ubicable en los primeros días del mes de abril del año dos mil veintitrés, el imputado **Sebastián Laforte**, valiéndose del ropaje societario creado como “Next House SAS” y utilizando una herramienta de captación de clientes basada en el despliegue de un discurso engañoso difundido a través de su propia página web y publicaciones en diversas redes sociales (*Instagram* y *Facebook*), presentó a la firma con sede en esta ciudad de Córdoba, falsamente como una empresa seria, sólida y con sobrada experiencia constructiva. De esta manera el encartado indujo en error a **Daniel Mario Batista**, quien, en virtud de esa creencia, se interesó y contactó con la empresa, siendo atendido por un vendedor aún no identificado que se presentó como “Facundo”, el que,

replicando el discurso fraudulento, lo asesoró respecto a las distintas opciones de vivienda que ofrecía la empresa y la propuesta de modalidad de pago por progreso de obra —en etapas—, lo que lo determinó a contratar. Ante su interés, se comunicó seguidamente **Alan Emmanuel Cano**, presentándose como encargado de la parte comercial de la empresa, quien, conociendo la estrategia delictiva previamente pergeñada por Laforte y obrando de forma funcional y connivente con éste, le informó que a la brevedad viajarían a buscar la primera parte del pago para poder comenzar con los trabajos. Así, con fecha 26/04/23 se presentaron en el terreno del damnificado **César Ezequiel Juárez** y otra persona no identificada, quien, conociendo el designio criminal diagramado por Laforte, por la mañana simuló realizar un relevamiento del terreno, y horas más tarde se volvieron a reunir con Batista en una estación de servicio en San Isidro, provincia de Buenos Aires, oportunidad en la que le entregaron el contrato definitivo para la fabricación e instalación de una casa prefabricada, a construirse en 160 días hábiles, el que ya estaba suscripto por el imputado **Jorge Alejandro Flores** en carácter de representante y administrador titular de la empresa, quien, en cabal conocimiento del ardid desplegado por Laforte y con la finalidad de reforzarlo, incluso certificó su firma ante escribano público. En esta circunstancia, Batista le entregó a César Ezequiel Juárez la suma de USD 10.000 en efectivo. Luego de ello, mientras se encontraban pendientes los trámites en la municipalidad para poder comenzar la obra, Alan Cano se comunicó con Batista para advertirle que por el aumento de la inflación era mejor cancelar todos los pagos anticipadamente para que no subiera el costo total de la casa, ante lo que, con fecha 05/01/24, se presentaron en su vivienda Juárez y Cano, a quienes les entregó USD 3.000, más \$12.000.000 en pesos, para cancelar la segunda etapa de la construcción. El 29/01/24 se presentó en el terreno Cano con la cuadrilla que realizaría la platea, sabiendo que no contaban aún con el permiso del municipio, por lo que Batista le pidió que regresaran en 15 días, oportunidad en la que Cano aprovechó para cobrarle \$9.549.890 en efectivo con el mismo pretexto del aumento de precios. Pasado un tiempo considerable sin respuesta concreta de la empresa, en un momento Sebastián Laforte

se comunicó con Batista, se presentó como dueño de la empresa, y en la misma línea que Cano le pidió que terminara con los pagos de la tercera etapa, para lo que viajó el 14/06/24 a encontrarse con el damnificado en el centro comercial Unicenter, en Buenos Aires, reunión en la que Laforte le garantizó que de inmediato comenzarían con la construcción de su vivienda, engaño por el cual Batista le entregó USD 10.000 en efectivo, lo que implicaba que cancelaba por completo el contrato. Pese a numerosos reclamos, se venció el plazo establecido en el contrato sin que la obra siquiera comenzara, de conformidad al plan fraudulento programado y ejecutado desde un comienzo. Como resultado de las maniobras delictivas descritas, los encartados **Laforte, Juárez, Cano y Flores**, quienes tuvieron la voluntad inicial y oculta de no cumplir con lo acordado, lograron que Batista efectuara una disposición patrimonial perjudicial de veintitrés mil dólares (USD 23.000) y veintiún millones quinientos cuarenta y nueve mil ochocientos noventa pesos (\$21.549.890).

HECHO n° 27: Con fecha que no pudo precisarse con exactitud, pero ubicable a mediados del mes de abril del año dos mil veintitrés, el imputado **Sebastián Laforte**, valiéndose del ropaje societario creado como “Next House SAS” y utilizando una herramienta de captación de clientes basada en el despliegue de un discurso engañoso difundido a través de su propia página web y publicaciones en diversas redes sociales (*Instagram* y *Facebook*), presentó a la firma con sede en esta ciudad de Córdoba, falsamente como una empresa seria, sólida y con sobrada experiencia constructiva. De esta manera el encartado indujo en error a **Pablo Sebastián Ortiz**, quien, en virtud de esa falsa creencia, se contactó con la empresa, desde la cual luego lo llamó una persona a establecer, replicando el discurso fraudulento y asesorando al damnificado sobre las distintas opciones de vivienda que ofrecía la empresa, y la propuesta de la modalidad “llave en mano” (vivienda terminada por completo), con la posibilidad de entregar un vehículo como parte de pago, que era lo que Ortiz manifestó que necesitaba. Así, desde la empresa le garantizaron al damnificado la construcción de la casa llave en mano a cambio de la entrega de su camioneta, tasada por él en \$3.000.000, como también que podría

cancelar el saldo en cuotas fijas. En esta línea, el 27/04/23 se presentó en el terreno del damnificado en la ciudad de Huinca Renancó **María Ximena Alderete**, con otras personas a establecer, en cabal conocimiento del plan orquestado por Laforte y obrando de forma connivente con él, quien simuló realizar un supuesto relevamiento y le entregó el contrato definitivo para la fabricación e instalación de una casa prefabricada, a construirse en 160 días hábiles, el que ya estaba suscripto por el imputado **Jorge Alejandro Flores**, en carácter de representante y administrador titular de la empresa, quien, en completo conocimiento del ardid desplegado por Laforte y con la finalidad de reforzarlo, incluso certificó su firma ante escribano público. Tras la firma del documento, Ortiz entregó a Alderete su camioneta marca Chevrolet Pick Up Cabina doble, dominio FRL 193, junto con el respectivo boleto de compraventa —que ella también firmó— y la tarjeta verde, en concepto de primer pago. Esta fue la única vez que alguien de la empresa tuvo contacto en concreto con el damnificado, ya que, vencido ampliamente el plazo estipulado y luego de numerosos reclamos, la obra ni siquiera comenzó, conforme al plan delictivo programado y ejecutado desde un comienzo. Como resultado de las conductas fraudulentas descritas, los encartados **Laforte, Alderete y Flores**, quienes tuvieron la voluntad inicial y oculta de no cumplir con lo acordado, lograron que Ortiz efectuara una disposición patrimonial perjudicial aproximada de tres millones de pesos (\$3.000.000).

HECHO n° 28: Con fecha que no pudo precisarse con exactitud, pero ubicable los primeros días del mes de abril del año dos mil veintitrés, el imputado **Sebastián Laforte**, valiéndose del ropaje societario creado como “Next House SAS” y utilizando una herramienta de captación de clientes basada en el despliegue de un discurso engañoso difundido a través de su propia página web y publicaciones en diversas redes sociales (*Instagram* y *Facebook*), presentó a la firma con sede en esta ciudad de Córdoba, falsamente como una empresa seria, sólida y con sobrada experiencia constructiva. De esta manera el encartado indujo en error a **Érica Romina Pisano**, quien en virtud de esa creencia se interesó y contactó con la empresa,

siendo atendida por el vendedor Bruno Díaz, el que con sujeción a las directivas y lineamientos impartidos por el dueño de la empresa Sebastián Laforte -quien tenía la total dirección de las acciones ejecutadas por sus dependientes-, replicando el discurso fraudulento, la asesoró respecto a las distintas opciones de vivienda que ofrecía la empresa, y la propuesta de modalidad de pago en cuotas fijas en dólares, lo que la determinó a contratar. Con fecha 11/08/23 Pisano transfirió a la empresa \$200.000 en concepto de seña, y el 17/08/23 Díaz llevó a su domicilio el contrato para la fabricación e instalación de una casa prefabricada, a construirse en 160 días hábiles, el que ya había sido suscripto por el imputado **Jorge Alejandro Flores**, en carácter de representante y administrador titular de la empresa, quien en completo conocimiento del ardid desplegado por Laforte, y con la finalidad de reforzarlo, inclusive certificó su firma ante escribano público. Luego de suscribir el documento, la damnificada entregó la suma de USD 10.000 acordada. Con fecha 13/09/23 Pisano pagó a la empresa la suma de USD 1000 en concepto de primera cuota, y el 04/10/23 Bruno fue personalmente a su trabajo en Moreno, Provincia de Buenos Aires, esta vez junto a César Ezequiel Juárez, quien en cabal conocimiento del plan orquestado por Laforte y obrando de forma connivente con él, se presentó como socio de Sebastián Laforte, a quienes les entregó la suma de USD 3000 en concepto de las siguientes cuotas mensuales pactadas. El 30/11/23 se presentaron en la vivienda de la damnificada, Juárez y Sebastián Laforte, quienes simulando interesarse en la construcción de la obra, aprovecharon la oportunidad para cobrarle USD 4000 como adelanto de cuotas en teoría adeudadas, a pesar de que aún no se había comenzado con ningún trabajo. Con fecha 07/12/23 Laforte y Juárez regresaron a buscar USD 6000 de adelanto de cuota, que Pisano les entregó en efectivo, además de \$1.366.000 que pagó por transferencia bancaria. El 13/03/24 Pisano recibió en su casa nuevamente a Díaz, a quien le entregó USD 4863 y un cheque a 30 días por \$900.000, que supuestamente serían destinados para materiales. En el mes de julio, luego de conversaciones con **Alan Emmanuel Cano**, en connivencia con Laforte y el sector de arquitectura, Pisano se

convenció de realizar agregados al proyecto de vivienda original, por lo que el día 11/07/24 transfirió la suma de \$2.130.000 a dos cuentas bancarias indicadas por éstos. Con fecha 10/08/24 Sebastián Laforte viajó al centro comercial Unicenter de Martínez, Provincia de Buenos Aires, a encontrarse con Pisano, quien le entregó las sumas de USD 1500 y \$1.360.000 en efectivo, para completar esos pagos adicionales a los que se había comprometido. Pese a numerosos reclamos, se venció el plazo establecido en el contrato sin que la obra siquiera comenzara, ya que lo único que realizó la empresa en el terreno fue la colocación defectuosa del cerco perimetral, de conformidad al plan fraudulento programado y ejecutado desde un comienzo. Como resultado de las maniobras delictivas descritas, los encartados **Laforte, Juárez, Cano y Flores**, quienes tuvieron la voluntad inicial y oculta de no cumplir con lo acordado, lograron que Pisano efectuara una disposición patrimonial perjudicial de treinta y un mil doscientos cuarenta y un dólares (USD 31.241) y cinco millones cincuenta y seis mil pesos (\$5.056.000).

HECHO n° 29: Con fecha que no pudo precisarse con exactitud, pero ubicable a mediados del mes de septiembre del año dos mil veintitrés, el imputado **Sebastián Laforte**, valiéndose del ropaje societario creado como FO.CON.DE, bajo el nombre comercial “Forte Desarrollista o Forte Constructora” y utilizando una herramienta de captación de clientes basada en el despliegue de un discurso engañoso difundido a través de su propia página web y publicaciones en diversas redes sociales (*Instagram y Facebook*), presentó a la firma con sede en esta ciudad de Córdoba, falsamente como una empresa seria, sólida y con sobrada experiencia constructiva. De esta manera el encartado indujo en error a **Axel César Haberkon**, quien en virtud de esa falsa creencia se contactó con la empresa, siendo atendido por el vendedor Leonardo Gutiérrez, quien -engañado a su vez por Laforte- replicó el discurso fraudulento y asesoró al damnificado sobre las distintas opciones de vivienda que ofrecía la empresa, la propuesta de modalidad de pago por avance de obra, un tiempo corto de construcción y un valor más bajo que las demás opciones, por lo que se decidió a construir

con ellos. Así, el día 19/09/23 Haberkon viajó a Córdoba para encontrarse con Gutiérrez, oportunidad en la que conoció a **César Ezequiel Juárez**, quien en cabal conocimiento del plan diagramado por Laforte y obrando de forma connivente con éste, se presentó como gerente de la empresa. Acompañado por ambos, fue a ver su terreno y luego a la oficina de calle Avellaneda 327, en donde le dieron una copia del contrato tentativo para que controlara, firmándolo al día siguiente en el mismo lugar, luego de ir con Gutiérrez y Juárez a un lote en Cabalango, en el que supuestamente la empresa estaba haciendo una obra, y luego al depósito sito en Villa Retiro de esta ciudad en el que almacenaban materiales, reforzando de esta manera el ardid. Así, Haberkon suscribió el contrato para la construcción en seco de una vivienda, con un plazo máximo de comienzo de ejecución de obra de 60 días, el que ya había sido firmado por **Noelia Alejandra Flores** en carácter de apoderada de la empresa, quien conociendo el plan orquestado por Laforte, colaboró con el mismo dándole visos de formalidad al instrumento, oportunidad en la que el damnificado les entregó la suma de USD 1.000 en efectivo. Entre el 21/09/23 y el 28/09/23 Haberkon pagó la suma total de \$2.865.000 mediante transferencias bancarias a diversos proveedores indicados por gente de la empresa, y el 29/09/23 transfirió la suma de \$2.100.000 para que comenzaran la obra. El 02/11/23 Haberkon transfirió la suma de \$296.592 a la empresa y a mediados de diciembre comenzaron la construcción de la platea, pero para que la terminaran con fecha 03/01/24 el damnificado pagó además del mismo modo \$1.665.019. Vencido ampliamente el plazo estipulado y luego de numerosos reclamos, la obra quedó inconclusa, conforme al plan delictivo programado y ejecutado desde un comienzo. Como resultado de las conductas fraudulentas descritas, los encartados **Laforte, Juárez y Flores**, quienes tuvieron la voluntad inicial y oculta de no cumplir con lo acordado, lograron que Haberkon efectuara una disposición patrimonial perjudicial aproximada de mil dólares (USD 1.000) y seis millones novecientos veintiséis mil seiscientos once pesos (\$6.926.611).

HECHO n° 30: Con fecha que no pudo precisarse con exactitud, pero ubicable a mediados

del mes de diciembre del año dos mil veintitrés, el imputado **Sebastián Laforte**, valiéndose del ropaje societario creado como FO.CON.DE, bajo el nombre comercial “Forte Desarrollista o Forte Constructora” y utilizando una herramienta de captación de clientes basada en el despliegue de un discurso engañoso difundido a través de su propia página web y publicaciones en diversas redes sociales (*Instagram y Facebook*), presentó a la firma con sede en esta ciudad de Córdoba, falsamente como una empresa seria, sólida y con sobrada experiencia constructiva. De esta manera el encartado indujo en error a **Julieta Alejandra Balza**, quien en virtud de esa falsa creencia se contactó con la empresa, siendo atendida por Cristian Javier Laforte, quien en previo acuerdo con su hermano Sebastián, replicó el discurso fraudulento y asesoró a la damnificada sobre las distintas opciones de vivienda que ofrecía la empresa, la propuesta de modalidad de pago por avance de obra y un precio fijo en dólares, motivos por los que se decidió a contratar. Así, con fecha 26/12/23 Balza pagó a la empresa \$100.000 para reservar el contrato, y al mismo tiempo, ante la insistencia de Cristian en que cancelara los pagos para fijar el precio, le pidió a su hermana Marcela Viviana Balza, que se encontraba en la ciudad de Buenos Aires al igual que gente de la empresa, que firmara por ella el contrato que le llevaron en dos ejemplares ya suscriptos por **Noelia Alejandra Flores** en carácter de apoderada de la empresa, la que conociendo el plan orquestado por Laforte, colaboró con él dándole visos de formalidad al instrumento, oportunidad en la que la damnificada, a través de su hermana, les entregó la suma de USD 2300 en efectivo. A continuación, Balza continuó la comunicación con **Alan Emmanuel Cano**, quien en cabal conocimiento del plan diagramado por Laforte y obrando de forma connivente con él, convenció a la damnificada de que si pagaba aparte los planos se acelerarían los tiempos de construcción, por lo que logró que esta transfiriera a la empresa con fecha 10/01/24 la suma de \$275.000 y con fecha 11/01/24 la suma de \$306.900. El día 09/02/24 Balza se reunió con **César Ezequiel Juárez** en el hotel Almería, en la ciudad de Salta, quien conociendo la estrategia delictiva previamente pergeñada por Laforte, y siendo funcional a ella, se presentó

como amigo de los dueños de la empresa y le cobró a la damnificada USD 3600 en efectivo supuestamente destinados a la realización de la platea. Con fecha 28/02/24 llegó una cuadrilla al terreno a realizar la platea, junto con Juárez, a quien Balza esta vez le entregó USD 8850 en efectivo, en concepto de materiales para la siguiente etapa. El día 20/04/24 por la noche, Sebastián Laforte se presentó en el terreno junto a un flete que contenía la casa desarmada, y la cuadrilla que realizaría el trabajo, a fines de dar por cumplimentada la etapa de obra gris y poder cobrarle a Balza las terminaciones, ante lo que ella le entregó la suma de USD 7635 en efectivo y \$1.840.000 por gastos de logística. Los siguientes cuatro días los obreros montaron la casa, la que quedó con graves y evidentes defectos constructivos —las paredes no tenían aislante, la platea estaba torcida, entre otros—, tras lo cual la empresa no continuó con ningún trabajo. Así, vencido ampliamente el plazo estipulado y luego de numerosos reclamos, la obra quedó abandonada, conforme al plan delictivo programado y ejecutado desde un comienzo. Como resultado de las conductas fraudulentas descritas, los encartados **Sebastián Laforte, Cristian Laforte, Cano, Juárez y Flores**, quienes tuvieron la voluntad inicial y oculta de no cumplir con lo acordado, lograron que Balza efectuara una disposición patrimonial perjudicial aproximada de veintidós mil trescientos ochenta y cinco dólares (USD 22.385) y dos millones doscientos cuarenta y siete mil ciento setenta y cinco pesos (\$2.247.175).

HECHO n° 31: Con fecha que no puede precisarse con exactitud, pero ubicable a mediados del mes de mayo del año dos mil veinticuatro, el imputado **Sebastián Laforte**, valiéndose del ropaje societario creado como FO.CON.DE, bajo el nombre comercial “Innova Desarrollista” y utilizando una herramienta de captación de clientes basada en el despliegue de un discurso engañoso difundido a través de su propia página web y publicaciones en diversas redes sociales (*Instagram* y *Facebook*), presentó a la firma con sede en esta ciudad de Córdoba, falsamente como una empresa seria, sólida y con sobrada experiencia constructiva. De esta manera el encartado indujo en error a **Silvana Cecilia García Villegas**, quien en virtud de esa falsa creencia, se contactó con la empresa, siendo atendida por **Cristian Javier Laforte**,

quien en previo acuerdo con su hermano Sebastián, replicó el discurso fraudulento y asesoró a la damnificada sobre las distintas opciones de vivienda que ofrecía la empresa, la propuesta de modalidad “llave en mano” (vivienda terminada por completo), costos, y la supuesta facilidad de aceptar vehículos como parte de pago, motivos por los que se decidió a contratar. El 11/05/24 Cristian junto a Sebastián Laforte, quien simuló ser arquitecto de la empresa, fueron a la casa de la damnificada en Capitán Bermúdez, Santa Fe, a simular un relevamiento del terreno y a llevar el contrato de construcción de la vivienda con plazo máximo de finalización en 90 días hábiles, el cual ya estaba suscripto por un tal “Claudio Javier Olguin”, como representante de FO.CON.DE. En esa oportunidad, García Villegas le entregó a Sebastián la suma de USD 4000 en efectivo en concepto de firma de contrato, quien le aseguró que en una semana harían la platea, y en noventa días la casa iba a estar terminada. Así, al poco tiempo llegó la cuadrilla a comenzar los trabajos, y con fecha 20/05/24 Sebastián Laforte se presentó simulando controlar el trabajo de los obreros -ya que supuestamente él era el arquitecto-, misma oportunidad en la que García le entregó USD 6500 en efectivo y cuatro días después la suma de USD 3950 en concepto de mejoras. Luego de terminada la platea, con fecha 23/06/24 Sebastián Laforte viajó —con otra persona a identificar— a la casa de sus padres en la misma ciudad, para buscar la camioneta Jeep Renegade Longitude 1.8L AT6, 2022, Dom. AF 160 LW, que García Villegas había ofrecido como parte de pago, valuada por aquél en USD 27.000. Los días siguientes, gente de la empresa montó la casa, la que quedó con graves y evidentes defectos constructivos. Así, vencido el plazo prometido y luego de numerosos reclamos, la obra quedó abandonada, conforme al plan delictivo programado y ejecutado desde un comienzo. Como resultado de las conductas fraudulentas descritas, los encartados **Sebastián y Cristian Laforte**, quienes tuvieron la voluntad inicial y oculta de no cumplir con lo acordado, lograron que García Villegas efectuara una disposición patrimonial perjudicial aproximada de cuarenta y un mil cuatrocientos cincuenta dólares (USD 41.450).

HECHO n° 32: Con fecha que no puede precisarse con exactitud, pero ubicable a comienzos

del mes de julio del año dos mil veinticuatro, el imputado **Sebastián Laforte**, valiéndose del ropaje societario creado como Servipro 360 S.A.S., bajo el nombre comercial “Innova Desarrollista” y utilizando una herramienta de captación de clientes basada en el despliegue de un discurso engañoso difundido a través de su propia página web y publicaciones en diversas redes sociales (*Instagram* y *Facebook*), presentó a la firma con sede en esta ciudad de Córdoba, falsamente como una empresa seria, sólida y con sobrada experiencia constructiva. De esta manera el encartado indujo en error a **María Clelia Costa** y **Ricardo Alberto Vélez**, quienes en virtud de esa falsa creencia, se contactaron con la empresa, siendo atendidos por el vendedor Francesco Rinaldi, quien desconociendo la maniobra urdida, replicó el discurso fraudulento y asesoró a los damnificados sobre las distintas opciones de vivienda que ofrecía la empresa, costos, enviando fotografías y distintos renders de viviendas, motivos por los que se decidieron a contratar. El 27/07/24 Sebastián Laforte viajó a Gral. Pico, La Pampa, presentándose como “representante de la empresa” a los supuestos fines de relevar el terreno y la platea -ya construida- en la que se colocaría la vivienda, y aprovechó la visita para cobrar a los damnificados USD 400 en efectivo en concepto de seña. Con fecha 22/08/24 Laforte regresó a la casa de los damnificados, con el contrato que habían pactado previamente, el cual ya estaba suscripto ante escribano público por el supuesto “hijo del dueño de la empresa” de nombre Agustín Alejandro Flores, oportunidad en la cual a instancia de Vélez se dirigieron a una escribanía de su confianza en donde él también firmó el documento, y al salir del lugar le entregaron al encartado la suma de USD 2820 en efectivo. El 04/09/24 Sebastián viajó junto a otra persona aún no individualizada, nuevamente a la ciudad de Gral. Pico, y los damnificados le entregaron USD 4017 en efectivo para la compra de materiales. Como resultado de las conductas fraudulentas descriptas, el encartado **Sebastián Laforte**, quien tuvo la voluntad inicial y oculta de no cumplir con lo acordado, logró que Costa y Vélez efectuaran una disposición patrimonial perjudicial aproximada de siete mil doscientos treinta y siete dólares (USD 7.237).

HECHO n° 33: Con fecha que no puede precisarse con exactitud, pero ubicable a comienzos del mes de junio del año dos mil veinticuatro, el imputado **Sebastián Laforte**, valiéndose del ropaje societario creado como Servipro 360 S.A.S., bajo el nombre comercial “Innova Desarrollista” y utilizando una herramienta de captación de clientes basada en el despliegue de un discurso engañoso difundido a través de su propia página web y publicaciones en diversas redes sociales (*Instagram y Facebook*), presentó a la firma con sede en esta ciudad de Córdoba, falsamente como una empresa seria, sólida y con sobrada experiencia constructiva. De esta manera el encartado indujo en error a **Diego Gastón Fariña y Yanina Raquel Maccarone**, quienes en virtud de esa falsa creencia, se contactaron con la empresa, siendo atendidos por Dayana Ariza, quien desconociendo la maniobra urdida, replicó el discurso fraudulento y asesoró a los damnificados sobre las distintas opciones de vivienda que ofrecía la empresa, la propuesta de modalidad “llave en mano” (vivienda terminada por completo), costos, pago por avance de obra, a contra entrega, sin necesidad de pago por adelantado, y opciones de financiación, motivos por los que se decidieron a contratar. El día 23/08/24 los damnificados fueron citados en la oficina de la empresa sita en la calle Ambrosio Olmos 898 de barrio Nueva Córdoba de esta ciudad, en donde se reunieron con Dayana, un albañil que se presentó como “Jorge” y **Alan Emmanuel Cano**, quien ya se había presentado con anterioridad como gerente comercial, y en conocimiento de la estrategia delictiva diagramada, dirigió la reunión e informó del plazo establecido de cuatro meses entre el comienzo de obra y la entrega de la vivienda, entre otros detalles. Luego de ello, desde la empresa les brindaron a Fariña y Maccarone el contacto de **Marcelo Scrofani**, como el de un cliente que ya había contratado con ellos, para que se comunicaran y fueran a conocer la vivienda finalizada. Así, el día 27/08/24 los damnificados junto con Dayana, Jorge y **César Ezequiel Juárez**, el que se presentó como encargado del área de impuestos de la empresa, concretaron la visita al supuesto domicilio de Marcelo Scrofani, el que conociendo del plan urdido por Laforte y en acuerdo previo con él, simuló haber sido cliente de Innova hace dos años y les exhibió la

vivienda —en teoría— construida por la empresa. Tres días después, las mismas personas citaron a los damnificados en la localidad de La Cumbre para ver otra vivienda que había sido construida por el albañil que trabajaría en su proyecto, tras lo que Juárez en cabal conocimiento del plan delictivo que se encontraba en marcha y a los fines de reforzar el engaño, se comunicó telefónicamente con Sebastián Laforte simulando consultarle sobre la financiación y planificación de la obra. Con fecha 01/09/24 Fariña transfirió a la cuenta bancaria indicada por la vendedora la suma de \$100.000 en concepto de seña. Dos días después, los damnificados se reunieron en la fábrica de la empresa sita en el parque industrial de Villa Retiro, con Jorge, Juárez y Sebastián Laforte, quien llevó el contrato ya firmado por Agustín Alejandro Flores, misma oportunidad en que le entregaron a éste la suma de USD 2500 en efectivo, en concepto de firma de contrato. Como resultado de las conductas fraudulentas descritas, los encartados **Laforte, Cano, Juárez y Scrofani**, quienes tuvieron la voluntad inicial y oculta de no cumplir con lo acordado, lograron que Fariña y Maccarrone efectuaran una disposición patrimonial perjudicial aproximada de cien mil pesos (\$100.000) y dos mil quinientos dólares (USD 2500).

Y CONSIDERANDO:

I) Declaración de los imputados:

1. En el primer momento procesal acordado para el ejercicio material de la defensa, el imputado **Sebastián Laforte** en presencia de su abogado defensor Jorge Eduardo Luzuriaga, con fecha **07/10/2024**, dijo: *“Voy a negar los hechos y no voy a contestar preguntas, pero sí quiero aclarar algo. Primero Alan Emmanuel Cano, Ezequiel Juárez, Matías Pérez y Jorge Flores eran vendedores, los cuales realizaban alguna tarea adicional si es que yo se la daba. Lo segundo es que nunca quise hacer una asociación ilícita para defraudar gente. Un día antes del allanamiento comparecí a la fiscalía con el abogado anterior porque yo sabía que estaba siendo investigado, sabía que tenía el caso el doctor Klinger por eso con el abogado anterior nos pusimos a disposición de la justicia. También aclarar que tengo construcciones,*

*casas listas para instalar y casas que estaban siendo construidas que actualmente están frenadas, que para poder resolver esos problemas necesitaría estar en libertad para poder cumplir con los diferentes clientes, como así también hacer devoluciones de dinero en caso que sea necesario. Me retienen también usd 10.300 cuando me detienen, que ese dinero era justamente de clientes que me habían pagado para realizar las terminaciones de viviendas. Los contratos durante el año 2022/2023 fueron realizados en pesos los cuales la mayoría sin actualización de precio y debido a la situación de aumentos que hubo en dichos años ya que los materiales cotizaban en dólares se comenzó a retrasar la entrega de las viviendas. Y expreso también mi voluntad de poder entregar dichas viviendas (...) No considero que sea una asociación ilícita o una estafa, sí considero que es un incumplimiento en tiempos, contractual, y poder continuar con las construcciones. Tengo seis construcciones wood frame listas para instalar, las cuales dichos clientes ya presentan las plateas realizadas por la empresa, como así también construcciones ya instaladas por realizar las terminaciones finales de dichas viviendas”. En una segunda oportunidad, **con fecha 12/11/24**, el encartado solicitó ampliar su declaración y refirió: “Le pedí a mi abogado ampliar la declaración, para poder aclarar mi situación procesal. De lo que voy a hablar es sobre el incumplimiento de contratos que se debe a una cuestión de tiempo y por la economía, debido a seis factores que considero claves, el primer factor es que los contratos vendidos en 2022 y 2023 (algunos) fueron realizados en pesos y sin cláusula de actualización por el índice de la cámara de la construcción, lo que llevó a que los materiales utilizados para realizar las obras tengan una variación significativa en precio en poco tiempo, ya que los mismos precios se movían a medida que aumentaba el dólar. El segundo factor fue la demora en entrega de materiales y la falta de los mismos durante esos tiempos, produciendo retrasos en las obras y en la fábrica. El tercer factor es el clima, ya que, al momento de realizar la carga de una vivienda en fábrica, como así también la descarga y la instalación de la vivienda hasta su techado no debe llover debido a que los materiales se arruinan, con esto quiero decir que una obra que*

se realizaba en un proceso de 130 a 150 días pasaba a realizarse en un tiempo de 200 a 220 días, produciendo un retraso en esa obra y en las subsiguientes. El cuarto factor es que hubo dos clientes principales que realizaron la compra de viviendas y ya con contratos firmados decidieron dar de baja la operación, por motivos personales y por no llegar a un acuerdo con la empresa, con uno de ellos, Elizabeth Alvarado, fuimos a mediación a defensa del consumidor, en la cual se le ofreció la devolución del dinero aportado y no lo aceptó; con el otro cliente, Franco Di Lorenzo, se le ofreció realizar una construcción más chica por el dinero entregado, el cual se había invertido en materiales, y tampoco lo aceptó. Ante ello realizaron un grupo en Facebook diciendo haber sido víctimas y estafados por la empresa, teniendo como objetivo principal estos mismos hablar a clientes que hayan comprado en la empresa y decirles que la empresa era estafadora y realizaba malas construcciones. Ante ello a los clientes les daba miedo, lo que producía que pedían la baja del contrato, o hablaban todos los días para ver cuándo comenzaba la obra, y como la empresa no les daba una fecha de comienzo de obra, éstos mismos se unían al grupo de Facebook y decían también haber sido víctimas y estafados por la empresa. También esto provocó reacciones en los empleados, ya que no querían trabajar en una empresa en la cual estén expuestos a escraches, lo que provocó que algunos empleados renuncien o trabajen desmotivados. También provocó que baje el rendimiento de la empresa, ya que el área de ventas perdía posibles clientes debido a publicaciones o comentarios que considero que no son reales ni ciertos. Con esto quiero decir que en un plazo de cuatro a siete meses, bajó drásticamente el rendimiento de la empresa, perjudicando a clientes, empleados y a mi persona. El cuarto factor es que en ciertas obras hubo robos, los cuales afectaron directamente la empresa y a los clientes, por lo poder llegar a un acuerdo. El quinto factor es que hubo mano de obra que cometió errores y ante ello debía mandar un equipo nuevo a que continúe la obra y solucione esos errores, lo que provocaba un retraso, con esto quiero decir que una obra que se realizaba en un período de tiempo que se realizaba en 120 a 150 días pasaba a realizarse en un plazo de tiempo de

220 a 240 días. Tampoco quería buscar mano de obra sin experiencia o sin recomendaciones, ya que esto podía traer nuevos errores a las obras. Con todo esto, lo que quiero hacer es demostrar que nunca estafé a alguien, ni considero que conformé una asociación ilícita, ya que todas las decisiones las tomaba por mi cuenta, sin preguntarle a nadie y cada empleado tenía su sueldo por lo que realizaba. Sí considero que tengo atrasos, aproximadamente de 18 a 24 meses. También quiero aclarar que tengo cuatro casas listas para instalar, correspondientes a los clientes Pablo Burgos, Pablo de Laseca, Miguel Rosales y una cliente de la que no recuerdo el nombre de la localidad General Villegas, provincia de Bs. As.; y cinco casas para realizar las terminaciones, las cuales están expuestas hoy en día al clima y en caso de no realizarse dichas terminaciones pueden sufrir grandes defectos, correspondientes a los clientes Paulo Vera, Silvia Cáceres, Lencioni, un cliente de Salta Capital que no recuerdo el nombre, y un cliente de Lobos o Lobería, provincia de Bs. As., que creo se llama Maximiliano Rúa. De estos nueve clientes, terminaría las casas en un plazo de 150 a 180 días, para luego poder proseguir con otras obras. También estoy al tanto de las denuncias que hay en fiscalía y lo que quiero pedir por favor es una oportunidad de demostrar a los clientes y a fiscalía que no soy un estafador como se dice, pidiendo un plazo de tiempo para cumplir con las entregas y devoluciones de dinero de un plazo inicial de seis meses a dieciocho meses. También quiero aclarar que desde el momento en que me realizan el allanamiento estoy colaborando con la fiscalía, ya que brinde teléfono con contraseña, el único teléfono que usaba, mi computadora personal y de trabajo con contraseña, llaves de la fábrica y la oficina, y dinero perteneciente a clientes. También quiero aclarar que tengo una familia, la cual depende de mí, conformada por mis tres hijas y la madre de ellas que es mi pareja, que hoy en día están sufriendo mucho por todo lo que está pasando. No me considero que soy un delincuente. Considero que soy una persona que trabaja todos los días, en fábrica, en oficina y en obras. Si considero que en estos tiempos cometí errores por falta de experiencia, como por ejemplo el mal manejo de las cuadrillas, malas compras de materiales,

mal manejo del personal de oficina. También quiero aclarar que estoy preocupado por los clientes, por mi familia y por mí, por esas tres cosas es que pido la oportunidad de que me dejen trabajar y demostrar que esto es un incumplimiento por el tiempo y por la economía. Quiero aclarar que estaba al tanto que había una investigación hacia la empresa y mi persona y que no me considero una persona peligrosa para la causa, ya que quiero seguir viviendo en el país y seguir trabajando”. Preguntado por la instrucción sobre por qué los contratos eran realizados sin cláusula de actualización, Dijo “Fue por una mala recomendación, mal asesoramiento que me realizó un abogado en el momento en el que empecé a realizar los contratos y al ser mi primera vez en el rubro construcción tampoco supe ni pensé que los materiales podían tener una variación tan grande”. Preguntado por la instrucción sobre si Next House fue su primer emprendimiento en el rubro de la construcción, Dijo “Si, antes había trabajado como empleado en concesionarias de autos oficiales, y previo a Next estuve trabajando dos meses en una empresa de casas prefabricadas como vendedor “Viviendas Gold”, luego de eso cree Next yo solo básicamente, la cree por mi cuenta, tuve dos socios iniciales Axel Faber y Micael Octavio Paz, yo conocía a Micael y él me presentó a Axel que era su hermano, y los sumé a mi idea porque Axel era muy bueno en el tema de construcción y Micael hacía lo que le decíamos, lo que funcionó poquito tiempo porque no teníamos buena relación entonces decidí quedarme yo solo con la empresa, habrán sido seis o siete meses, en los cuales la empresa funcionó en la Octavio Pinto casi Carafa, en ese período se realizaron construcciones y cuando ellos se fueron no se debía ninguna casa. Luego de la separación yo seguí trabajando con normalidad y luego de eso por una decisión mía de estar más cómodo me mudo a la calle Avellaneda casi esquina Santa Rosa. La fábrica en esa época funcionaba en Villa Retiro Calle del riego S/N parque industrial Afema, mismo lugar en el que se mantuvo desde el comienzo y durante toda la vida de la empresa, hasta que en un momento alquilé el galpón del frente que era más grande para fabricar las casas, quedando el otro para guardar materiales”. Preguntado por la instrucción sobre con qué

proveedores trabajaba y quiénes eran los encargados de la fabricación de las viviendas, Dijo “Tenía un proveedor principal que era “Nogal”, al que básicamente le compraba todo lo que era la materia prima principal de la vivienda, después se compraba todo lo referido a electricidad “Electro Alem”, todo lo que era insumos sanitarios se compraba a ”Lecons”. También le compré tres veces madera a “Jardín de América Misiones” y a “El Dorado” quienes tenían una diferencia de precio notable con los proveedores de Córdoba. Había diferentes equipos de “armadores” a quienes llamaba según la casa que tenía que realizar, que hacían trabajos en fábrica y en obra, hasta la terminación de la vivienda. Uno de ellos fue Kevin Salas, que tenía cuatro personas que trabajaban con él, y Alan Albarracín, que tenía un equipo de doce personas, por lo que podía realizar tres obras a la vez, éstos fueron los principales ya que me constaba conseguir mano de obra que trabaje correctamente. Ellos trabajaban fijo en la fábrica todos los días, si no iban era porque estaban realizando alguna platea o estaban en obra. Ellos eran contratistas, podían trabajar para mí o para cualquier otra persona.” Preguntado por la instrucción sobre cuál era el capital social con el que contaba para realizar las obras ofrecidas, Dijo “Que no fue una inversión grande porque lo único que hubo que hacer al comienzo en la Octavio Pinto fue alquilar el local, poner cartelería, realizar las redes sociales, escritorios y publicidad. Si tuviera que decir el capital fue un promedio de cuatro millones de pesos de este momento, lo que saqué de mis años de trabajo, se cuando estuve trabajando con los autos. El plan era que un cliente compraba y entregaba un porcentaje de dinero, con ese dinero se realizaba la platea y se compraban materiales, luego cuando llegaba el camión y la casa estaba techada, el cliente realizaba otra entrega de dinero, que estaba especificada en el contrato, y luego con las terminaciones finales se completaba el pago. Los proveedores nos daban plazos a cuentas y nosotros pagábamos con cheques, que cubríamos cuando el cliente pagaba. Con las ganancias que iban quedando se iban comprando materiales y así después no hacía falta comprar en la próxima vez, y la mano de obra se iba pagando a medida que el armador iba cumpliendo con

*el armado de la vivienda “por tanto”. Preguntado por la instrucción sobre si contaba con un contador o quién administraba el dinero de la empresa, Dijo “Si tenía un contador Marcelo Scrofani que se ocupaba de las declaraciones juradas, de impuestos y cosas a pagar como rentas e impuestos, que considero que no hizo un buen trabajo. No lo desvinculé porque me faltaba autoridad y me daba miedo desvincularlo. Yo administraba el dinero que ingresaba a la empresa, cómo se pagaba y cómo se manejaba el dinero. Había clientes que pagaban con cheque, otros en efectivo en pesos o dólares, y otros por transferencias, a veces iba a un proveedor, a veces a la cuenta de la empresa, y a veces a la cuenta mía.” Preguntado por la instrucción sobre si contaba con asesoramiento respecto al producto que ofrecía la empresa, Dijo “eran los mismos armadores, ellos realizaban las construcciones y tenían experiencia, y también había un arquitecto en la empresa “Elvio Cuestas” que estuvo unos ocho meses desde aproximadamente febrero a noviembre de 2023, y después pasaron estudiantes de arquitectura, eran un equipo de 4 personas, Sabrina Barruti, Catalina, de la que no me acuerdo el apellido, Florencia que tampoco me acuerdo el apellido, que hacían planimetría, es decir el legajo técnico, y los renders de la casa que el cliente compraba, también pedían fotos de la obra mientras estaba en construcción para ver cómo iba la obra, pero la empresa no vendía la obra con el plano aprobado, no lo ofrecíamos porque a veces el arquitecto no tenía habilitación para firmar en otros lugares del país, por lo que solo se vencía con el legajo”. Agrega “La mayoría de los clientes cuenta con la platea realizada y deben dinero para completar el pago del contrato, además cuento con dinero perteneciente a los clientes para poder cumplir con las obras que se deben. Si tuve que frenar un poco porque no conseguía mano de obra buena, sentía que se estaban aprovechando o que trabajaban desganados por eso desvinculé gente en el mes de febrero de este año, pero quiero cumplir los contratos.”. Al ser llamado a declarar por tercera vez, **con fecha 01/07/25**, Laforte manifestó: “Voy a comenzar negando los treinta y tres hechos de estafas que se me atribuyen y no voy a responder preguntas por decisión de mi defensa. Sin embargo quiero aclarar algo,*

que es con referencia a los nombres de las empresas, que no hubo mutación de nombres como se hizo, sino que las tres empresas trabajaban en forma paralela. Me vi obligado a crear dos razones sociales nuevas, la primera fue Forte y la segunda Servipro 360, debido a que Next House fue quemada, escrachada, por las diversas publicaciones de los clientes, esto produjo que no se pueda vender, y tenía una serie de responsabilidades como sueldos, alquileres, pagos a proveedores y cumplimentar con los clientes. Lo mismo sucedió con Foconde que debido a los diferentes escraches y difamaciones que no eran ciertas en las redes sociales tampoco se podría vender, por eso se creó Servipro 360. Quiero aclarar que la clienta García Villegas, la casa está terminada al 100%, incluso en el Instagram está el video de la entrega de la casa finalizada. En las dos últimas ventas a Costa y Vélez y Fariña y Maccarone, no se realizó nada debido a que las ventas fueron hechas 10 a 20 días antes a mi detención, por lo tanto me era imposible realizar los trabajos. También quiero destacar que en las tres empresas Next House, Foconde y Servipro 360 se atendió el teléfono hasta el final, hasta mi detención, cuando podría haber apagado el teléfono y no responder. No recuerdo ahora todos los hechos con exactitud debiendo a todo lo que estoy viviendo, pero en otra oportunidad voy a ampliar la declaración para aclarar sobre algunos clientes en particular. Nunca fue mi intención estafar a alguien y tampoco creo que haya una asociación ilícita debido a que la gente que trabajaba, eran solamente empleados y nunca hubo un plan malicioso para estafar gente como se dice. También quiero destacar que la manera de vender de estas empresas del rubro consiste en realizar promociones mediante renders y planos, aclaro esto debido a que se dice que con estos dos recursos es un hábil engaño para engañar gente”.

2. Por su parte, **Alan Emmanuel Cano** en presencia de su abogado defensor Gustavo Bustos con fecha **04/10/2024**, dijo: “Primero me gustaría que sepan que siempre fui empleado, siempre he trabajado de lo que he podido, yo no tengo terreno, no tengo casa, no tengo auto, tampoco compré un plan, jamás he comprado nada, como le dije gano \$ 650.000 fijos,

cuentas bancarias tengo mercado pago, que tenía al momento que me sustrajeron el teléfono \$ 7.000, después hace poco abrí una cuenta en el banco Galicia, pero no lo uso. Yo alquilo, o sea soy inquilino, tengo ayuda honestamente de mis papás, principalmente de mi mamá y de mis suegros, la inmobiliaria a la que le alquilo está en Vélez Sarsfield 940 casi Pueyrredón, siempre me retraso en el pago del alquiler, recibo ayuda de mis suegros para lo que es comida también, ellos tienen campo y nos traen carne. Tengo deudas con ellos, con mi cuñado, el cual hace muebles y cuando nace el bebé le encargué cierta cantidad de muebles que no pude pagar. Le debo históricamente a mi mamá. Bueno yo entre a Next hace poco más de un año y nueve meses, yo entré en búsqueda de trabajo, ahí lo conocí a Sebastián, con el cual hasta el día antes de esto yo tenía un trato de empleador-empleado, yo siempre seguí las directivas de Sebastián, el cual no me hizo jamás partícipe de sus problemas, y jamás imaginé que se estaba haciendo daño de algún tipo. Otra cosa que quiero aclarar es que yo no tenía participación en los contratos, a veces se me encargaba llevar la documentación, yo llevaba la documentación a la entrevista del cliente, pero poco porque yo no manejaba, a mí me llevaban y me traían, mi rol era vender el producto. En lo que respecta al trabajo yo pedí en numerosas ocasiones estar en blanco, al principio antes de saber que iba a ser papá por los aportes jubilatorios, y después de esto por la obra social. No tengo aportes. Yo en una ocasión vi un comentario negativo en Facebook, una publicación que tenía comentarios negativos, y me dirigí inmediatamente a Sebastián a mostrarle lo que había visto y él me dijo que estaba recibiendo ataques de la competencia, que si bien había algunas demoras se hacía todo lo posible para cumplir, yo nunca tuve idea de que se pudiera estar haciendo daño a alguien. El proceso era muy largo, desde la venta hasta la entrega de la llave, mi trabajo terminaba al principio, ocasionalmente un cliente te podía hablar posterior a la venta y se derivaba a las áreas que estaba la obra, según la etapa en la que se encontrara. Hay mucha gente que puede probar que soy un empleado como por ejemplo “Natalia Mercou” que era vendedora conmigo. Lo más relevante y participativo que he hecho en mi trabajo ha sido a

veces transmitir mis conocimientos de ventas a vendedores sin experiencia en el rubro. Con Natalia por ejemplo se nos encomendó hacer un manualcito, un speech de ventas. Ignacio Llorens es otro vendedor, a él lo ayudé, yo no tengo una formación de ventas, transmitía lo que sabía. Por ejemplo la persona que me ayudó a conseguir la entrevista, que fue Javier Rolando, yo ahí fui con currículum en mano y entré a trabajar. En el trabajo estuve un año y nueve meses, en el medio por decirlo durante unos cinco o seis meses yo atendía a clientes desde mi casa. Yo fui engañado, lo que se me dijo en esa ocasión era que la empresa estaba creciendo mucho, que si bien había demoras se hacía todo lo posible para cumplir. Ocasionalmente después de la venta, si algún cliente se contactaba se lo derivaba y lo manejaba Sebastián o el área pertinente. Preguntado sobre adonde se ubicaba la empresa cuando él ingresó a trabajar, quién le tomó la entrevista, como se conformaba la empresa en ese momento, Dijo: Quedaba en Nicolás Avellaneda al 300, en esa cuadra a media cuadra de la plaza Colón, el que me tomó la entrevista fue directamente Sebastián Laforte. No te se decir quien trabajaba en la empresa en ese momento, había mucha gente, Ezequiel Juárez ya estaba, Matías Pérez ya también trabajaba, pero había mucho movimiento de personal por eso no se decirte los roles que cumplían en ese momento. Sebastián me contrata como vendedor, me dijo que venda, que le hable a tal cliente si había alguno que había que hablar y nada más. Preguntado sobre cómo era en ese momento el funcionamiento de la empresa, el proceso de venta, Dijo: Yo trabajaba en el segundo piso, y cuando lo cerraron nos fuimos todos al quinto piso. A nosotros nos llegaba el nombre del cliente y el número, a veces solo el número, de algún área o Sebastián te mandaban el número del interesado, y el vendedor tenía que llamarlo y ofrecerle el servicio de construcción según las normativas de la empresa (precio, materiales, tiempos de obra, etc.), si el cliente manifestaba la intención de comprar, tenía que señalar o firmar el contrato. Ahí le hablabas a Sebastián y le decías que el cliente iba a señalar, y él acomodaba lo que tenía que acomodar, o sea a veces modificaba el proyecto que se había ofrecido en un comienzo, como por ejemplo ofrecía un descuento por tiempo

limitado, y vos se lo volvías a plantear al cliente, y ya ahí pasaba a Sebastián, te decía que le avises a la gente a buscar la seña o a la firma del contrato, ahí ya se ocupaba él. A veces si un cliente estaba en un barrio privado que era muy complicado porque tenía normativas específicas, directamente en estos casos él hacía la venta porque nos escapaba el conocimiento. La tarea del vendedor terminaba en la seña o la firma, lo que la mayoría de las veces se hacía en el mismo momento. Para que hicieran la seña, les pasabas el CBU de la empresa o a veces el personal de Sebastián, y el comprobante ya directamente el cliente lo enviaba al área de administración. Había un área de “arquitectura” que funcionaba en el quinto piso, en la que trabajaban arquitectos, uno de ellos de nombre “Elvio”, otra chica “Catalina” que no se el apellido y hasta ahí llego, porque no me hablaba con esa parte, había un contador del que no me acuerdo el nombre, era un hombre grande, otra área en la que estaban dos mujeres jovencitas de las que no recuerdo el nombre, que hacían tareas de administración y tesorería, por ejemplo si el cliente necesitaba un recibo vos le hablabas por mensaje de whatsapp a ellas y ellas continuaban con el contacto. Una vez que pasaba la venta en sí, el proyecto lo seguía de acuerdo a lo que se contratara. Por ejemplo entraba un proyecto X que se iba a modificar, en ese caso continuaban los arquitectos. Todo esto ya era pos venta por lo que perdías el hilo del cliente. El vendedor solo vende, aunque después podía venir Sebastián y decirte que le digas X cosa a un cliente. No había una tarea asignada fija, ya que los empleados iban variando, Sebastián iba cambiando muy seguido la asignación de tareas, por lo que el que un día se ocupaba de los viáticos, al otro día se ocupaba de otra cosa. Mientras estuve en la empresa los empleados fueron variando en varias áreas, el contador fue siempre el mismo, una chica de administración creo que también. Vendedores algunos no variaban y otros sí como Ignacio Llorens que no le alcanzaba la plata y se fue a trabajar creo que una concesionaria. Catalina la arquitecta se fue a vivir al exterior. Lo que variaba más era la asignación de tareas, no tanto el ingreso y egreso de empleados. Yo no tenía tanto trato con los que trabajaban en el quinto piso,

tampoco mis tareas se relacionaban con ellos, salvo una consulta puntual de un cliente en el cual te asesorabas con arquitectura, pero lo derivabas, o lo agarraba Sebastián. Preguntado sobre si recibía instrucciones de alguna otra persona, o sobre cuál era la estructura jerárquica de la empresa, Dijo: Solo recibía órdenes de Sebastián Laforte. No había más estructura jerárquica que él. Javier Rolando era la única persona que yo conocía de antes de entrar, y si bien no trabajaba ahí, era contratado él o sus servicios, para la captación de clientes por redes, lo que entiendo por marketing, sé que él hacía los dibujos de los diseños de la publicidad que pasaban por redes sociales, no de las casas. Preguntado sobre lo que sabe en relación a la operatoria pos venta, Dijo: Se pasaba a las otras áreas y no sé explicarla. Cuando llegaba un cliente los de administración eran los que tenían que resolver cualquier cosa pos venta. Me enteraba mayormente de lo que sucedía por el grupo de ventas de whatsapp, que lo manejaba Sebastián, y que a veces publicaban placas publicitarias con información, por las que los vendedores nos enterábamos por ahí lo que pasaba con las obras que habían vendido, como por ejemplo obras entregadas, por ejemplo el caso de Mari Menuco de Neuquén que había sido una venta mía. Preguntado sobre si su rol de vendedor mutó en algún momento, Dijo: Mientras fui vendedor se me pedía a veces cosas, yo hablé a veces con clientes para decirles que las viviendas estaban demoradas. Por ejemplo Sebastián me decía “hablale a éste cliente y decile lo siguiente: la empresa esta demorada por tal cosa”, y así hay varios ejemplos de lo que tenía que decir, o en otros casos se me encomendó que llevara la documentación al domicilio del cliente, adendas, que me daba Sebastián y ahí terminaba una vez que volvías con la documentación. Eso no lo hice por mucho tiempo. Eso fue por unos cuatro o cinco meses, al medio del tiempo que estuve. Solo durante ese período de tiempo hice otras cosas que no fueron vender, y de manera intermitente durante todo el tiempo que estuve en la empresa, una vez que me aclimate con el producto y sobre cómo venderlo, transmitía mi conocimiento sobre ventas, cómo hablar con la gente, y esas cosas, no específicamente sobre el producto, yo lo explicaba superficialmente, y cuando la gente

tenía dudas se la pasaba a Sebastián y él te decía a quién preguntar. Yo estuve siempre en el segundo piso con los vendedores y subía al quinto a hacer consultas o porque me hacían consultas sobre un cliente mío, hasta que cerró el segundo piso y los vendedores pasaron todos al quinto a mediados del 2023 aproximadamente, y después de esto cuando mi bebé nace el 29/09/23 yo me voy a hacer home office por lo que durante unos cuatro meses no fui a la oficina, y cuando volví de manera presencial Sebastián me dijo que el grupo de vendedores se iban a mudar a la calle Ambrosio Olmos 898 7mo piso creo departamento “B”, por lo que empecé a ir ahí y seguí vendiendo. Ya ahí en ese período como estábamos solos los vendedores: Matías Pérez entró al mes siguiente porque se había ido no sé por qué, él me contó que renunció y volvió, Claudio del que no recuerdo el apellido, Ezequiel el mismo caso que Matías que volvió al tiempito, yo Bruno del que no se el apellido, y otro chico gordito que apenas conocí, sin gente de administración y solo con Catalina la arquitecta, ahí yo hice cuatro entrevistas para ver si eran buenos vendedores por indicaciones de Sebastián. Preguntado sobre si conoce las razones de la mudanza a su regreso, Dijo: Yo sabía que los vendedores que habían estado antes en el segundo piso no podían estar en el quinto piso y que eso era temporal, entonces asumí que el cambio de dirección de esa oficina era para salir del loquero que era estar todos juntos y poder concentrarnos en vender, entendiéndolo hasta lo último que continuaba en la calle Avellaneda la parte de administración y que lo que se mudaba era solo ventas a la calle Ambrosio Olmos. Yo antes de terminar la especie de “licencia por paternidad” ya no tenía contacto casi con nadie más de la empresa salvo Sebastián, el cual también había mermado. Preguntado sobre si conoció a Ximena Alderete, Dijo: Sí, era una chica gordita, muy mal educada, estuvo poco tiempo y encima yo me fui de licencia, hacía ventas, debe haber estado desde comienzos del 2023 a mitad de año aproximadamente. Era como una “coach de ventas” yo en ese período que estuvo ella dejé de transmitir el conocimiento porque ella sabía más. Creo que ella era gerenta de la empresa, no estoy seguro, había un loquero de roles, no hay mucho más que pueda agregar.

Preguntado sobre cómo y cuánto cobraba por su tarea, Dijo: Yo cobraba un sueldo fijo, siempre me lo pagaban tarde, la norma en el rubro era que si vos vendías siempre cobrabas una comisión, dependía del proyecto, entre el 1 y el 3 por ciento, en general entre \$150.000 a \$800.000 si vendiste un montón, yo no llegué a eso por ejemplo. Si había financiación no cobrabas por eso. La comisión era muy inestable. Preguntado si recibió pagos de clientes, Dijo: En algunas ocasiones cuando le decías a Sebastián que ya el cliente iba a comprar la obra, él te decía anda vos a recibir la seña, y en esas ocasiones ibas a visitar al cliente y llevabas el contrato que te daba previamente Sebastián y ahí el cliente a veces te daba la plata de la seña y otras veces no, simplemente transfería, el trabajo era hacer que el cliente firme el contrato, ahí recién se consideraba vendido, a esta tarea la podía hacer cualquiera, el que estuviera cerca si Sebastián lo decía, y le entregaba el dinero recibido y el contrato firmado a Sebastián. En general él me llevaba a los domicilios porque yo no manejaba, yo aprendí a manejar hace poquitos meses, aunque a todos los vendedores en general los llevaba Sebastián, y a él le entregábamos el contrato y el dinero cuando pagaban en efectivo. Preguntado si vio o conoce algunas obras terminadas de la empresa, Dijo: Por fotos varias veces en el grupo de ventas de whatsapp, y personalmente en varias ocasiones en las que viajaba con Sebastián a vender, como una cuestión de paso. En San Luis había una de un hombre que se llamaba Santiago, yo me quede en el auto pero ví la casa armada, la estaban terminando. En Salta también, cerquita de capital había dos casas, a veinte minutos de capital, la vivienda de Mariela Echenique la vi por video llamada, quedaba en Mari Menuco Neuquén, después Silvana Masso de Capitán Bermudez Santa Fe, cerquita de Rosario ahí nomás, ví cuando estaban levantando los cimientos y después cuando estaba terminada por video en el grupo, los pasaban a veces como testimonios a veces para explicarles qué se les decía a los clientes. La casa de Hilda Eroles de General Las Heras ví cuando estaban por levantar los cimientos, y vi el video entero de la casa terminada. Preguntado si recuerda cuántas casas vendió a lo largo del tiempo que trabajó en la empresa, Dijo: Vendí entre ocho y diez casas.

Preguntado si tenía una relación de amistad o extra laboral con Sebastián Laforte, Dijo: Él era mi jefe, yo respondía a él y era el que me pagaba, nada más. Preguntado sobre lo que sabe en relación a Jorge Flores, Dijo: Por ahí lo veía que pasaba. No tengo idea qué hacía en la empresa. Desde que estoy preso me enteré que era familiar de la mujer de Sebastián o de él, no sé de cuál de los dos. A solicitud de la defensa se vuelve a preguntar al imputado sobre qué es lo que les decía a los nuevos vendedores para capacitarlos, Dijo: Les decía que tenían que ser sinceros, ser totalmente transparentes, tener buena presencia, respetar las pausas y anotar las dudas del cliente para que las pueda preguntar el vendedor y poder respondérselas correctamente”. El 09/10/24 se remitió a lo ya declarado, y en una tercera oportunidad, con fecha 02/07/25, el encartado negó los hechos y se abstuvo de continuar declarando.

3. Por su parte, **César Ezequiel Juárez** con fecha 04/10/24 en presencia de sus defensoras, Ab. Zelma Semprini y Ab. Marta Rizzotti, refirió: *“Primero que nada niego los hechos, niego que hay una asociación ilícita. Mi función dentro de la empresa comienza como vendedor como sigo actualmente, la única persona que tenía poder para tomar decisiones era Sebastián Laforte, él único. Yo trabajo hace dos años aproximadamente en la empresa. Al adquirir experiencia, quede como uno de los vendedores más viejos, y los vendedores nuevos digamos consultaban conmigo, ya que no tenían la misma experiencia. Sebastián a mí me paga un sueldo fijo como dije anteriormente, más comisión del uno por ciento. Cualquier tarea extra que yo hiciera como por ejemplo viajar o disponer mi vehículo para viajes, ver terrenos o clientes eran extras, un abonado extra que tenía. Mi función siempre fue de empleado. Como dije Sebastián Laforte y Jorge Flores eran los únicos que tenían poder de decisión dentro de la empresa. Mi idea es aclarar que soy empleado. Siempre se manifestó que las casas se estaban entregando y si había algún tipo de queja se encargaba Sebastián Laforte de solucionarlo. Preguntado cómo ingresó a la empresa, Dijo: En su tiempo había un compañero del colegio trabajando ahí, Santiago Montero, y él me hizo ingresar. Hice una*

entrevista con Sebastián Laforte, por suerte pude quedar y comencé desde ese momento a trabajar como vendedor. Sebastián Laforte me capacitó, él cumplía la función de capacitar a todos los vendedores que ingresaban. Preguntado sobre adónde se ubicaba la empresa cuando él ingresó, Dijo: Se ubicaba en la calle Octavio Pintos, si no me equivoco al frente esta Wolves, una consecionaria. Había arquitectos que trabajaban en el primer piso por lo que no nos cruzábamos, más vendedores, no los conozco porque actualmente no están trabajando, había empleados administrativos y secretaria pero solo los conocí de vista porque estaban en el primer piso. Santiago era vendedor también, tenía experiencia como vendedor de casas porque había trabajado en otras empresas antes. Todos los vendedores de ese momento se fueron después. Yo trabajé una semana en Octavio Pinto y ellos ya tenían la idea de mudarse, tenían vista la oficina nueva y todo incluso, la de calle Avellaneda N° 327, pasé a trabajar en el segundo piso, ahí empezaron a entrar vendedores nuevos y personal nuevo, arquitectos, renovaron también la parte administrativa y contrataron mano de obra nueva. Ahí al trabajar en el segundo piso sí teníamos un poquito más de contacto con las demás áreas, ya que estábamos mucho más cerca, en el mismo piso trabajaban los demás sectores. Los arquitectos nos empiezan a dar capacitación del producto, llevándonos incluso a la fábrica ubicada en Villa Retiro a ver el proceso personalmente. Nos hacían mucho más partícipes, nos instruían mucho más con lo que estábamos vendiendo. Ahí entra a trabajar como arquitectos “Sabrina”, “Catalina Berreta”, “Elvio” no recuerdo el apellido pero sí que venía de trabajar en Márquez y asociados, “Florencia Barrionuevo”, de la parte administrativa trabajaba “Analía Albini” y “Jimena” no es el apellido, ellas tenían la función de hablar con los clientes ya vendidos. El equipo de vendedores nuevo eran Matías Pérez, Alan Emmanuel Cano, Claudio Bardus, “Mauricio” no me acuerdo el apellido, “Javier” y el equipo de marketing que trabajaba fuera de la empresa, una persona de nombre “Javier” que creo que tiene una empresa que le hacen el marketing a muchas empresas. Toda la tarea administrativa era supervisada y manejada por Sebastián Laforte.

Había un contador dentro de la empresa de nombre “Marcelo” que tenía un box, una oficina propia. Con el tiempo también alquilaron el quinto piso del mismo edificio, y ahí se mudó arquitectura, administración, el contador y Sebastián, dejándonos solo en el segundo piso a los vendedores. Yo siempre estuve en el segundo piso, y Sebastián venía a diario a darnos instrucciones, a contarnos alguna novedad y a supervisar que se estuviera trabajando correctamente. Preguntado sobre lo que sabe respecto del procedimiento completo de venta, Dijo: A mí me pasaban datos y a todos los vendedores, de los clientes que dejaban sus datos a través de facebook o instagram y página web por estar interesados en alguna obra o promoción, ahí teníamos el primer contacto con los clientes telefónico y si el cliente estaba interesado coordinábamos fecha para que algún encargado fuera a ver el terreno, junto con el vendedor y un arquitecto. Encargado sería alguna persona capacitada para ver el cliente, el terreno y que el cliente se pudiera sacar dudas técnicas, algún arquitecto o Sebastián. Una vez que el cliente quería comprar acordaba con Sebastián en esa oportunidad, si el cliente no era de Córdoba Sebastián lo visitaba si había pactada una seña previa. A la seña la podían acordar con el vendedor o directamente con Sebastián Si el cliente seguía hablando con el vendedor, autorizado por Sebastián se pactaba una seña mínima, dependiendo del proyecto podían ser entre \$200.000 o \$300.000, dependiendo del lugar en el que estuviera el cliente, generalmente se pagaba por transferencia a la cuenta a nombre de la empresa si no me equivocó del Banco Santander. Luego de tratar con el vendedor el cliente era contactado por Sebastián que era quien le enviaba el contrato por mail y él arreglaba los cambios para que estuviera listo antes de viajar, en medio del viaje y de los arreglos del contrato la gente pagaba la seña, una vez que Sebastián viajaba ya estaba todo listo contrato y seña. Sebastián viajaba a ver al cliente junto con el vendedor que había cerrado la venta. Ahí cerraban la operación y Sebastián se encargaba de gestionar la obra. Sé que el área administrativa y Sebastián eran los que se continuaban comunicando con los clientes, siempre todo por directivas de él. Preguntado sobre si en la organización había personal con algún cargo

jerárquico, Dijo: No, yo era uno de los vendedores más viejos entonces cuando no estaba Sebastián, los vendedores me preguntaban, los empleados se preguntaban entre ellos y a los que tuvieran más experiencia. Preguntado sobre si hubo alguna modificación en la empresa al tiempo que él ingreso, respecto de los integrantes, Dijo: Santiago era un empleado más que se fue, pero sí sé que él hizo su propia empresa al poco tiempo que yo entré y se llevó muchos empleados por eso se tomaron muchos empleados nuevos. Preguntado si recibió algún pago de algún cliente, Dijo: Si he recibido pagos, cuando viaje a ver clientes con los contratos ya firmados, y se me abonaba un extra por viajar, cuando viajaba iba con algún otro compañero, algún vendedor o arquitecto. En general cuando Sebastián no podía viajar, viajábamos entre dos o tres, con alguna que tuviera disposición y conocimiento, pero Sebastián iba a la mayoría de los viajes. Podía viajar con un vendedor para acompañarlo y ayudarlo a manejar cuando la venta era del otro, o me acompañaban a mí, a mí en general me acompañaba Sebastián. Las veces que recibí plata apenas se llegaba a Córdoba se la rendía a Sebastián. Preguntado sobre si recibió algún vehículo como parte de pago, Dijo: Si. Pero en general siempre iba con Sebastián. Recibí un Sentra, un Citroen C4, creo que esos son los únicos vehículos que recibí. Sebastián los vendía o se los entregaba a los proveedores, excepto el Citroen que yo se lo compré. Preguntado sobre si conoce obras terminadas de la empresa, Dijo: Si, en Salta estuve en tres obras terminadas las cuales quedaban en Coronel Dorrego, una cliente se llamaba Sofía, en Lago Puelo en Chubut también, no recuerdo los nombres de los clientes porque no eran ventas mías, también hay en Santa Fe. En todos los casos fui con Sebastián, lo acompañé para manejar. Preguntado sobre si conoció la fábrica en la que se construían las casas, Dijo: Si, fui al tiempo que nos empezaron a capacitar los arquitectos, siempre estuvo en el mismo lugar, se cómo llegar, hay que entrar por la calle de Afema. La persona que manejaba la cuadrilla era “Alan” del que desconozco el apellido, lo conozco como “Alan armador”, él tenía varias cuadrillas que realizaban las estructuras en fábrica. Ellos viajaban y también armaban en obra. Sebastián iba siempre a supervisar.

Preguntado por lo que sabe respecto a los motivos de la mudanza de la oficina, Dijo: No me acuerdo cuándo fue pero si que la mudanza fue porque supuestamente los precios del alquiler se habían muy altos y empezaron a buscar otro departamento, Sebastián nos fue avisando con tiempo, tardaron unos dos meses aproximadamente en conseguir otro alquiler. No notaba nada fuera de lo normal. Nos mudamos a la calle Ambrosio Olmos y estamos trabajando ahí a la actualidad. Sin nada raro ni que me llamara la atención. Preguntado sobre si conoció a Ximena Alderete, Dijo: Si es una chica que vino de Márquez y asociados, no sabría decir cuándo entró, habrá entrado capaz hace un año. Estuvo en la empresa unos cuatro o cinco meses, muy poco tiempo. Ella simplemente nos comentaba cómo trabajaba la competencia y siempre estaba con predisposición para ayudar, era una vendedora más. Preguntado sobre si tomó conocimiento de alguna queja o reclamo de algún cliente respecto a algún incumplimiento contractual, Dijo: Si, Sebastián nos notificó en varias reuniones a las que nos convocó, sin poder decir cuántas fueron ni cuánto, para decirnos que había algún tipo de problema, refiriéndose a demoras en las obras, y que él se iba a encargar de solucionarlas. Esta fue la única forma en la que tomó conocimiento de alguna queja de clientes. Él se encargaba, hablaba directamente con los clientes y llegaban a un común acuerdo. Preguntado si alguien más de la empresa hacía el trabajo de acompañar a Sebastián o a otros vendedores a las obras, Dijo: Si, también Alan Cano hacía ese trabajo y algún otro vendedor que estuviera disponible y que tuviera carnet al día, y todos cobraban un extra que pagaba Sebastián, dependiendo la distancia. Preguntado si recuerda cuántas casas vendió a lo largo del tiempo que trabajó en la empresa, Dijo: Vendí entre cinco y siete operaciones como mucho. Preguntado si tenía una relación de amistad o extra laboral con Sebastián Laforte, Dijo: Al principio era solo mi jefe pero con el tiempo nos hicimos amigos. Preguntado sobre lo que sabe en relación a Jorge Flores, Dijo: Conocí a Jorge Flores a los meses que ingresé a la empresa, calculo que estaba desde antes pero yo lo conocí después. Sebastián me comentó que Jorge era el titular de la empresa y me contó que

era su suegro. Jorge no iba frecuentemente a la empresa. Algunas veces iba y se reunía con Sebastián, y después de la reunión se iba. Preguntado sobre cuándo compró el vehículo que recibió del cliente, Dijo: El auto era de Pablo Vera y lo compre apenas volví de buscarlo, no se decir cuál fue el vendedor que concretó la venta. Se lo pagué a Sebastián en efectivo y me financió una pequeña parte. Creo que me costó cinco millones de pesos. No estoy seguro. Preguntado si hubo algún cambio en la empresa cuando se mudaron de calle Avellaneda a Ambrosio Olmos, Dijo: Los vendedores se iban solos cuando no vendían porque el sueldo solo no alcanzaba, era un sueldo muy bajo vivías prácticamente de la comisión por venta. Preguntado sobre lo que sabe de los motivos de cambio de nombre de la empresa, Dijo: La verdad que no se nada de eso, a eso lo manejaba Sebastián. Nos enterábamos de los cambios de nombre, y ante la pregunta Sebastián decía que eran cuestiones de marketing. A solicitud de la defensa se Pregunta sobre si trabajó continuamente durante estos dos años en la empresa o si en algún momento dejó de trabajar, Dijo: Deje de trabajar por unos tres meses porque no me alcanzaba para vivir. No me acuerdo la fecha. Luego Sebastián me volvió a llamar prometiéndome un sueldo mejor y una mejor comisión, y como no había conseguido otro trabajo volví”. A posterior, con fecha 21/07/25, agregó: “Quería dejar asentado que todo el dinero que se recibió fue rendido en su totalidad a Sebastián Laforte, único responsable de tomar decisiones dentro de la empresa. Con respecto a lo demás niego todos los hechos”.

4. A su turno, con fecha 07/10/24 **Jorge Alejandro Flores** en presencia de su abogado defensor Jorge Luzuriaga, declaró: *“Niego los hechos y no voy a contestar preguntas, pero voy a aclarar algo. Que era un empleado y queremos la libertad para compensar los daños que fueron ocasionados porque hay casas por entregar, queremos ir arreglando los problemas esos. Que no era una asociación ilícita, que solo fue un incumplimiento contractual. Los contratos eran en pesos y los materiales eran en dólares”.* En una segunda oportunidad, esta vez en presencia de la Auxiliar Colaboradora de la Defensoría Pública N°

28, María Soledad Prado, con fecha 22/07/25, el encartado manifestó: *“Laforte es el marido de mi hija, él me propuso ser parte de la empresa, ser socio, firmar los contratos, me pagaba \$ 25.000 semanales, a lo cual yo no iba a la empresa, iba a la escribanía a certificar las firmas únicamente, Respecto a la cuenta a mu nombre, fui al Banco Macro a hacer una cuenta a pedido de Ximena Alderete y Laforte, y el gerente del banco de la sucursal del Shopping de Villa Cabrera me dijo que esa cuenta no se podía abrir, que me iban a quedar en avisar para ver si se podía abrir la cuenta para terminar de firmar. Nunca tuve acceso a esa cuenta, ahora me entero que estaban moviendo plata con esa cuenta. En un lapso de dos a tres meses firmé entre tres y cuatro contratos semanales más o menos, durante el dos mil veintitrés, y en el dos mil veinticuatro me empezaron a llegar cartas documento a mi domicilio, y ahí es donde yo hablo por mensaje de WhatsApp a Sebastián Laforte y le pido que arregle todos los daños que estaba ocasionando, y en las conversaciones esta que yo no tengo nada que ver con la empresa, que solamente iba a firmar. Me pagaron los veinticinco mil pesos hasta que firmé el último contrato, después ya no recibí nada más. En las conversaciones de mi teléfono con Laforte surge que yo no tengo nada que ver y que no tenía conocimiento de las maniobras de la empresa”. Preguntado sobre cuál fue el ofrecimiento de Laforte, Dijo: Ser socio de la empresa, mi parte sería firmar contratos a cambio de los veinticinco mil pesos semanales”. Preguntado, si sabía en ese primer momento a qué se dedicaba la empresa, el tiempo de su existencia de la misma, la experiencia que tenía en el rubro y si había visto casas terminadas cuando ingresó a la firma, Dijo: “Sabía que se dedicaba a la fabricación de casas pre fabricadas, pero nunca había visto ninguna, si bien antes de la propuesta de Sebastián, en el año dos mil veintidós, había estado trabajando uno o dos meses en la fábrica de Villa Retiro, en realidad era un galpón, yo acomodaba palos, lijaba palos, por lo que cobraba aproximadamente entre dos mil quinientos a tres mil pesos por día, nunca fui a ningún lugar en el que construyeran, y suponía que se construían porque los camiones salían con materiales con lo que yo suponía que las casas se hacían. Yo lo*

conocí a Sebastián unos cuatro o cinco años antes de ingresar a la empresa, y él era vendedor de autos en diferentes concesionarias, hasta que empezó con lo de las casas. Yo no sé con quién arrancó él, tampoco le pregunté por qué necesitaba alguien que firmara los contratos. Ximena Alderete era la que se comunicaba conmigo para ir a firmar, estuvo trabajando más o menos en la época que estuve yo. También se comunicaba Ana. Yo tuve trato más con ellas que con Sebastián, ellas me confeccionaban las cartas documento para responderle a los damnificados. Yo pensé que todo eso se iba a arreglar. Yo no sé qué hacía con la plata, él alquilaba en donde estaba, sé que recibía los autos y los vendía, pero supuestamente era para pagarle a otros damnificados o hacer arreglos”. Solicita que se realice la apertura de su teléfono para corroborar sus dichos. “A la aplicación de Lemon yo la abrí, pero la manejaba Ana que era la tesorera, yo no manejaba esa plata, me dijeron que era para cambiar los dólares a pesos, está abierta en el teléfono de la empresa que manejaba Ana”.

5. Por otro lado, **Matías David Pérez Ludueña**, con fecha **04/10/24** en presencia de su abogada defensora, la Auxiliar Colaboradora de la Defensoría Pública N° 28, negó los hechos y se abstuvo de continuar declarando. Mientras en una segunda oportunidad, el **23/10/24** manifestó: *“Voy a declarar y voy a contestar preguntas. Yo comencé a trabajar con Sebastián Laforte en junio julio de 2022 tuve un periodo de 6 casi 7 meses con el trabajando yo antes trabaja en una venta de automóviles usados, en lo que no me fue bien y yo al irme, creo que Mauricio, que era un vendedor-supervisor de la empresa para la cual yo trabajaba ubicado en calle Santa Anta. Él me supo recomendar porque él antes de entrar a trabajar a la compra venta de autos él trabajó en Next House, así es que antes que yo entrara el trabajó ahí, desconozco el motivo por el cual se fue. Entonces me recomendó en la constructora y me pasaron el número y pactamos entrevista. Me presente en calle Avenida Avellaneda 321 y me atiende Sebastián Laforte que es el dueño me comento las condiciones laborales yo fui asesor comercial y entre al segundo piso una oficina muy linda todo ploteado, tuve la entrevista, el*

tema de las casas siempre había sido para mí un pendiente porque me había gustado, era un lugar muy lindo y equipado. Ahí me hizo conocer el quinto piso donde estaba la parte de arquitectura, administrativa y gerencia. Había tres o cuatro arquitectos y después se incorporó un maestro mayor de obra, (de quien no recuerda el nombre). Era quien corregía los planos de los chicos de arquitectos, era quien las guiaba porque algunas eran estudiantes de arquitectura, otras estaban recibidas, creo. Dos administrativas y él –Sebastián Laforte que era el dueño, gerente y director. Nosotros arriba subíamos pocos, nos tocaba trabajar en el segundo piso. Bueno mi rol en la constructora, yo entraba 9, 10 de la mañana, tenía un básico de 80.000 para el transporte y la ganancia era a comisión pura, el horario es abierto y flexible. Ellos, Sebastián Laforte, te pasaba los datos y a veces los supervisores o las administrativas te pasaban los datos, que los obtenían de redes sociales y además de lo que surgía del sector de marketing. Así nos pasaban los datos filtrados y nos daban esos datos para contactar a los clientes según las necesidades. Mi rol era llamar, ellos te podían dar un chip con abono libre, pero yo tenía abono libre, así que lo hacía desde mi celular con mi número personal, creo que era este mismo número que pasé, yo recuerdo haber tenido siempre el mismo número porque hice portabilidad, pero creo que era el mismo. Me presentaba, respondía consultas de interés y lo que si el cliente tenía lote o no. Entonces en función de eso se empezaba a armar el proyecto, le pasaba planos y presupuestos de acuerdo a los metros cuadrados que el cliente quería. Según lo que el cliente quería comprar, llave en mano (es la casa completa al 100% con servicios conectados), semi llave (la casa con estructura, platea, conexiones internas de los servicios y el cliente se hacía cargo de la mano de obra de las terminaciones, pero la empresa le proveía todos los materiales según lo pactado) y la última opción era la obra en gris que era solo la carcasa de la casa sin platea. Bien yo tenía la gestión con el cliente, en estos productos la venta se cierra en un tiempo largo tres meses, vas agarrando y gestionando el cliente y estuve solo 6 o 7 meses. Una vez que se ponían de acuerdo con alguna de las tipologías que se ofrecían se solicitaba un monto

de reserva y se pasaba el número de cuenta la empresa, esa cuenta estaba a nombre de Sebastián Laforte del Banco Santander Río, tomaba de la seña era algo simbólico 50.000 o 100.000 pesos asique eso siempre era por transferencia. Una vez que yo recibía el comprobante de la seña ahí terminaba mi trabajo yo pasaba todo lo negociado con el cliente a Sebastián y él se lo derivaba a las administrativas. Generalmente era todo a Sebastián que era a quien se le brindaba todo, a veces a Jimena que era una de las administrativas, pero en general pasaba todo a Sebastián. Ya en el área de administración se hacían cargo de la firma de los contratos, de la financiación cobrar y demás, mi tarea era simplemente vender, hacer el primer contacto con el cliente con los datos que ellos me pasaban. Yo me fui de la empresa uno de los motivos fue porque empezaron a bajar la calidad de los datos, es decir llamábamos y nos pasaba que eran datos basura, contactábamos al cliente y nos decía que no habían hecho consulta alguna. Otro de los motivos fue porque lo empecé a ver poco a Sebastián, el empezó a bajar menos, porque nosotros no subíamos al quinto piso, como estábamos a comisión pura y no podía cerrar ventas empecé a buscar otras opciones y además en un momento veo que Sebastián cambia el nombre de la empresa de Next House a Forte Desarrollista, eso me hizo ruido así que me fui. Los datos seguían siendo basura, no había mejorado la calidad para cerrar ventas, pero principalmente porque me hizo ruido el cambio del nombre así que me fui. Me llamó la atención que cambió el nombre, si Next House era una empresa nueva, los arquitectos tenían capacitaciones a los vendedores, tenía un factor de seriedad, pero me llamó la atención el cambio del nombre de golpe, se que en estas cosas son cosas delicadas asique decidí irme. Además, se sumó que yo quería tener obra social, un sueldo fijo, estabilidad y bueno esas eran cosas que yo ahí no iba a tener nunca”. A pregunta formulada por la instrucción para que precise la fecha en la que se produjo el cambio de nombre de la empresa, manifestó: “Tuvimos una fiesta de fin de año en una casa linda que pagó en Carlos Paz para los empleados, y fue cerca de esa fiesta, en enero del 2023 que se produjo el cambio de nombre de la empresa. Yo después de eso habré

estado unos 10 días y me fui de la empresa”. A pregunta formulada por la instrucción para que precise la fecha en la que trabajó efectivamente en la empresa, manifestó: “Yo creo que estuve desde junio del 2022 o julio del 2022 hasta enero del 2023, un aproximado, pero muy cercano”. A pregunta formulada por la instrucción para que precise cual era rol que desempeñaba Alan Emmanuel Cano en la empresa, manifestó: “Alan era un vendedor como yo, pero más calificado porque él tenía la posibilidad de captar un cliente desde cero o tomar un cliente que ya había cerrado el contrato, pactado pagos y financiación y hacerse cargo del área de post venta. Al área de post venta pasaba después que el cliente había sido derivado a administración para determinar con el cliente en el color, tipo de materiales, tipo de terminaciones, eso sumaba sus comisiones si mejoraba la calidad de los materiales o si subía más metros para la contratación. Él comisionaba por las dos áreas. Una vez cerrado los cambios él le pasaba a Sebastián los cambios, éste los agregaba en el contrato para generar el presupuesto final y terminar con la firma del contrato. Él trabajaba en el segundo piso, pero tenía mayor acceso al quinto piso sobre todo por el contacto que debía tener con los arquitectos ante un eventual cambio de planos. Respecto del sueldo que cobraba él cobraba comisiones como cualquier vendedor, pero además comisionaba por las mejoras que se obtenían en la post venta. Y entiendo que además tenía un sueldo fijo seguramente un poquito mejor que el mío. Pero la verdad que desconozco fue poquito el tiempo que yo estuve en la constructora”. A pregunta formulada por la instrucción para que precise cual era rol que desempeñaba César Ezequiel Juárez, en la empresa, manifestó: “El Eze era como un supervisor mío, también estaba en ventas, que nos capacitaba con el tema de ventas, con el tipo de producto, tipologías, materiales, estaba en eso pero también se encargaba de vender, sin duda, estaba mucho tiempo llamando y sufriendo la gestión como nosotros pero tenía un acceso más directo, un poco más porque de repente Sebastián lo podía mandar a hacer un relevamiento de lotes, viajar, o cosas así. Creo que él tenía un sueldo fijo, un poco más alto que el mío, la verdad que no se de cuanto era, pero el resto a comisión pura casi”. A

pregunta formulada por la instrucción para que precise cual era rol que desempeñaba Jorge Alejandro Flores, en la empresa, manifestó: “A Jorge yo lo he visto poco, lo cruzaba mayormente en un ascensor, Sebastián una vez lo presentó como el suegro de él, después lo vi en los ascensores y ahí nos comentó que él iba a firmar los contratos. Él no tenía una actividad fija en la empresa solamente iba de manera ocasional a la empresa cuando tenían que firmarse los contratos. Esto me doy cuenta que Sebastián no ponía nada a nombre de él y eso también me pareció raro, después el cambio de nombre y demás y ahí me dije Matías te tenés que ir de acá. Todo, todo lo que se hacía en la empresa era bajo la órbita de Sebastián Laforte, y todos estábamos ahí en busca de ganarnos el dinero. Jorge seguramente debe haber firmado porque le hacía falta un dinero que Sebastián seguramente le daba, y el resto igual éramos todos vendedores, incluyo yo que era el vendedor más bajo por así decirlo. Yo lo veía a Sebastián con ganas de ejecutar las obras, nos llevaba a fábrica para ver como crecía de a poco, como se crecían los videos, los renders, yo nunca lo vi con una intención de una asociación, ni a él a Alan, ni a los demás, menos yo que era un vendedor simplemente. Tal vez lo fue cuando yo no estuve en la empresa, pero yo nunca lo vi ni lo percibí de esa manera”. La instrucción pregunta al declarante si desea manifestar algo más, a lo que refirió: “Respecto de Ezequiel y Alan eran compañeros como yo, no es que los quiera limpiar pero si que hacían lo mismo que yo tratar de llevar el pan a casa. Todo eran órdenes bajadas directas de Sebastián Laforte, nosotros hacíamos lo que nos dijeran que hiciéramos. Por eso cuando vi lo de asociación ilícita entiendo que no es así, la verdad que no creo que ellos estén en una asociación, todo lo que se hacía se hacía por orden de lo que decía Sebastián Laforte. Siempre vi movimiento de construcción, de arquitectos trabajando, no era un lugar vacío, sino que había movimiento de empresa, pero bueno después los datos ya no me servían y me fuí”. La defensa pregunta a través de la instrucción, respecto de si durante su tiempo de trabajo en la empresa pudo ver que la ésta hubiera entregado casas u obras terminadas, manifestó: “Si, vi que se entregan, las obras el tema es que cuando se cierran las obras entra

el área de planimetría que llevaba entre 30-40-60 días y después el terreno que debía ser preparado por parte del cliente. Eh visto casas entregadas en Rosario, en Villa Allende, pero tenía esos procesos para empezar una obra dos o tres meses”.

6. En su oportunidad, **Noelia Alejandra Flores** en presencia de su abogada defensora, la Auxiliar Colaboradora de la Defensoría Pública N° 28, con fecha **24/07/25** refirió: “*A Seba lo conozco de chiquito, adolescente cuando se puso de novia con mi sobrina, incluso estuvo viviendo en la casa de mis padres. Mi familia sabía que a Sebastián le estaba yendo bien, que tenía una empresa constructora de nombre Next House, y bueno a mí en el año 2023 me pregunta si yo podía ser presidenta de FOCONDE, porque él quería ponerse una empresa de casas de construcción tradicional, porque él no podía ser presidente porque estaba en el Seven o en el Veraz por deudas por las tarjetas de crédito. Supuestamente sería por unos meses. Él me ofreció dinero y yo le dije que no porque era de la familia, para mí era un sobrino, y como sería por unos meses acepté. Dos veces le pedí ayuda económica por situaciones puntuales, una para pagar gastos médicos de mi madre cuando estaba enferma y otra para la internación de ella. El trato era que yo figuraba como presidenta de la nueva empresa en los papeles, y yo firmo ese contrato a finales de junio, pero la empresa empezaría a funcionar en septiembre u octubre. Yo me acuerdo que fui a firmar un contrato a una escribana cerca de la plaza Colón, y seguramente podría haber firmado otro, pero yo estaba con la enfermedad de mi mamá en esa época. Habré ido a la oficina de Avellaneda unas dos veces, pero más que eso no, que me junte con Marcelo Scrofani, que era el supuesto contador y un abogado David Tini, tuvimos una reunión los tres y hablaron lo que era para que yo me quedara tranquila. Una vez me llamaron de un juzgado civil para una mediación por un cheque emitido por FOCONDE, ya que le habían pagado a un proveedor de materiales, y en ese momento yo desconocí la firma de ese cheque, porque no era mía. Ahí me asistió una asesoría civil, ya voy a aportar los datos, pero no me llamaron más. Nunca me imaginé que iba a pasar esto. Preguntada por la instrucción si recibió dinero de algún cliente o si firmó*

en algún recibo, Dijo: Que no. Yo a Sebastián no lo veía casi nunca, pero después le empecé a preguntar qué pasaba con la empresa y él me empezó a decir que las ventas no estaban bien, por eso no me llamó más para firmar ningún otro contrato. Si lo acompañé a Sebastián al banco Galicia para que él pudiera hacer la chequera para FOCONDE y poder arrancar con la empresa nueva. Yo veía a Sebastián en reuniones familiares los fines de semana, yo soy madrina de su esposa y de una de sus hijas, tenemos un lazo muy fuerte. Era un sobrino más. Al resto de los miembros de la empresa los conozco de los cumpleaños de Seba y nos juntamos en un bar una vez, él hablaba mucho con Ezequiel y con Alan, pero yo no sospechaba nada. Me enteré de todo cuando lo metieron preso. En un momento yo estuve enojada con él porque me evitaba y me parecía raro que nunca más hizo una venta, y él me dijo que en enero supuestamente la iba a cerrar a la empresa porque no estaban vendiendo nada. Eso es todo. Preguntada por las circunstancias en las que comenzó a ser autorizada en la caja de seguridad de titularidad de Sebastián Laforte, Dijo: Que era una caja de Sebastián en la que estaba autorizada yo y Rocío, en el Shopping de Villa Cabrera. Él me pidió que figurara autorizada porque él viajaba mucho entonces por si llegaba a pasar algo y Rocío necesitaba algo, porque vivía camino a Carlos Paz, por cualquier cosa. Retiré dinero una sola vez por indicación de Sebastián para llevarle a Rocío. Cuando él me propone crear FORTE, a Sebastián supuestamente le estaba yendo muy bien económicamente, por eso creaba una empresa nueva. Nosotros veíamos que estaban bien, pero ellos siempre alquilaron. Una sola vez me llevo a ver a mí y a mi familia una casa que estaban construyendo con Next House, cerca de la casa de ellos en Causana. Estaban haciendo la platea, pero yo vi nunca una casa construida por la empresa, solo sabía de la empresa por dichos de ellos. Vi fotos que me mostraba Sebastián nada más. Yo sentí un puñal con todo esto. Nadie de mi familia podemos creer”.

7. Asimismo, **Matías Sánchez** con fecha **28/07/25**, en presencia de su abogado defensor Facundo Buteler Turrado, manifestó: “Primero voy a negar todos los hechos, yo entre a esta

empresa por un hecho que conocí que se llama Alan Cano, lo conocí en un partido de fútbol del “Campa” y me dice que él estaba trabajando en una empresa, que estaba manejando él entre comillas, como supervisor de ventas, y me dijo que se ganaba muy bien por comisiones, y a partir de ahí es que entro a principios de enero de 2023 a trabajar con esta gente. Primero voy y hablo con Alan, voy al lugar ese de calle Avellaneda 327, él me recibe y me presenta el lugar y espero unos diez o quince minutos y ahí me recibe Sebastián Laforte que se presenta como el dueño. Fue una entrevista que me cuenta que es el dueño de la empresa, que eran los mejores de todo, que eran muy de confianza, me vendió como un circo de que eran excelentes. Empecé a trabajar como vendedor, trabajaba desde mi casa y algunos días me citaban para capacitación, a lo que me mostraban fotos como que ellos cumplían, todo, como un circo. En medio de todo esto, había una chica que me pasaba los clientes para hablar, que eran enviados por Laforte, él pagaba campañas por Marketplace de publicidad y de ahí salían los nombres de los interesados que había que contactar. Yo les vendía un precio por metro cuadrado, donde sinceramente nada era tal cual tenía que ser, les decían una cosa y al final era otra, y ya todo eso me empezó a dar muchas dudas y preocupación por los reclamos y demás. Recuerdo los nombres de esas dos clientas que me nombras. Empezaron a llegar como comentarios negativos en las páginas de Instragram y Facebook, a las que el dueño contaba que eran demoras normales que cualquier empresa puede tener, decía eso para que pudiéramos seguir vendiendo como un soldadito más. Pero en realidad una vez que yo estuve fuera de la empresa me enteré que era gente que había cagado. Todo esto yo lo hacía de buena fe, ellos me decían que cumplían, que daban todo en tiempo y acorde y la verdad era que no. Ya ante la cantidad de comentarios negativos y los llamados de la gente que no se cumplía con las cosas, yo le preguntaba al dueño y a Alan, y ellos me decían que eran tiempos burocráticos, pero yo no sabía que decirles a los clientes que se quejaban y me terminé yendo. La gente me seguía llamando cuando yo me fui, y traté de ayudarlos, dándoles los datos que necesitaban. Me encontré con que eran unos estafadores. Trabajé hasta finales

de marzo, a principios de abril no estaba más. También Sebastián y Alan en las capacitaciones te obligaban a decirles cosas que eran mentiras a los clientes, como que las demoras se debían a que tenían muchas entregas y a falta de material, pero eran todas mentiras. Preguntado sobre si vio alguna casa realizada por la empresa, Dijo: Sebastián un día me llevó a mi y también llevaba a los clientes a una casa que era del contador, no me acuerdo el nombre, en Villa Allende, que supuestamente era una casa de muestra hecha por la empresa, pero yo después me enteré por los clientes que nada que ver, y también me enteré por la secretaria Analía, que si esa casa era del contador, pero que la tenía desde hace muchísimo tiempo, no era hecha por la empresa, nada que ver. No vi otra casa hecha por la empresa. Tanto en capacitaciones y por WhatsApp nos mostraban por fotos y videos casas terminadas, para que les mostremos a los clientes. Preguntado por lo que sabe respecto de los otros imputados, Dijo: Ezequiel era muy amigo de Alan y de Sebastián, estaban los dos muy al lado del jefe, eran íntimos los tres. Cuando se hacían eventos en la oficina para festejar por las ventas, tanto Alan como Ezequiel eran los que organizaban todo, Ezequiel era como un gerente. Sebastián era el dueño, Alan era también como un gerente que hacía de todo, hasta vendía, ellos te decían todo lo que había que decirles a los clientes. Yo únicamente los contactaba y les pasaba los precios que ellos me decían que dijera. Jorge Flores era supuestamente era el papá de la esposa de Sebastián, no sé qué hacía, yo lo veía que saludaba a todos y se iba, estaba muy cercano a los directivos, no sé si era como otro dueño o qué, iba frecuentemente, por lo menos una vez a la semana, saludaba y se metía a la oficina de Sebastián, muchas veces salía con paquetes, sobres o papeles. Matías Pérez era vendedor creo, no recuerdo bien, creo que había dos Matías, uno era vendedor y el otro administrativo. Preguntado si cobró dinero mientras estuvo en la empresa, Dijo: Me pagaron las comisiones de las ventas que hice, no recuerdo bien cuántas fueron, pero sí sé que fue muy poca plata en comparación de lo que vos veías que los clientes entregaban ahí. El dinero me lo entregaron en la mano en efectivo. Preguntado sobre si recibió dinero de clientes,

Dijo: Sí, cuando me mandaban a buscar las señas de los clientes, Sebastián me daba un auto y me decía adonde tenía que ir a buscar y el contacto del cliente, me daban el contrato como un mini cuaderno y vos ibas y llevabas. Todos los vendedores creo que hacían eso. Viajé a Buenos Aires y nada más. Yo usé una Amarak que me dio Sebastián, él me encomendaba la tarea y vos la realizabas. Todo lo hacía con buena fe pensando que supuestamente se entregaba la casa. Por medio de los reclamos de los clientes te dabas cuenta que no hacían nada de lo que decían que iban a hacer y ante este tipo de situaciones tomé la decisión de hacerme a un lado. Como yo hacía home office prácticamente no veía a nadie, yo hacía la mía y me iba, más que nada porque era gente media rara, no sé cómo explicarlo, pero era gente turbia, era un ambiente medio raro, nunca sabías qué hacía casa persona, mientras que todo lo pintaban como arco iris. Preguntado si conoció algún profesional que trabajara en la empresa, Dijo: Había un arquitecto que no me acuerdo el nombre, que estaba ahí para consultar por alguna duda de algún cliente, y también había unas arquitectas que iban variando, un día veías a una y después no estaba más”.

8. En su oportunidad, con fecha 05/08/25, **Claudio Bardus** en presencia de la defensa pública, refirió: *“Yo llego a Next House por un vendedor que yo tuve a cargo en Turín, Abel es el nombre, no me acuerdo el apellido, fue justo después de la pandemia, cuando se levantó la primer pandemia, así llegamos a Next House que estaba en la calle Octavio Pinto, y después de unos quince o veinte días conozco a Sebastián Laforte. No me había entrevistado nadie de la empresa más que Abel. Ahí me presenta a Laforte, Axel Faber y Micael, que en ese momento eran los tres socios. Ahí si yo tengo una pequeña capacitación con Axel sobre la venta porque yo no había trabajado en construcción. En ese momento me doy cuenta que yo a Laforte lo conocía de otra empresa de autos en la que había trabajado como vendedor, Mediterránea, éramos los dos vendedores de distintos grupos. Bueno ahí empezamos con el tema ventas como por cuatro o cinco meses hasta que se pelean los socios y se disuelve, en Next House queda Sebastián Laforte y Axel Faber se va a Montecons con el que en ese*

momento era gerente de ventas en Next, Santiago Montero. Yo me voy a Montecons porque le tenía más confianza a Axel que era el que sabía del tema construcción, ahí trabajé tres o cuatro meses, no me sentí cómodo y renuncié, y volví a Next House que ya estaba en calle Avellaneda, y ahí trabajé aproximadamente a casi un año más, al menos diez meses más. Ahí las ventas se hacían, yo tenía la tranquilidad de que lo que abonaba el cliente era por etapa cumplida, primero se hacía la platea y después el cliente abonaba. Yo cobraba por comisión, el 1% del valor de la vivienda. En un momento estuvo Alan Cano como supervisor de ventas, cuando yo volví ya estaba él, también estaba Lucas y Ezequiel Juárez, cada uno supervisaba su equipo. Yo ingresé en el equipo de Ezequiel Juárez y después en un momento me postularon como supervisor, pero tuve solo un chico a cargo unos cinco o seis meses, porque no me gusta tener gente a cargo. Teníamos un horario fijo de 10 a 5 o 6 de la tarde, pero yo siempre en general estaba ahí a las 8 porque dejaba a mi hijo en el colegio. Nunca vi nada raro, nada que me llame la atención. Yo contacto con los contratos, avances de obra no tenía porque los vendedores estábamos en el segundo piso y gerencia y demás estaban en el quinto. Yo sí viajé a Santiago del Estero y le fui a cobrar a la Sra. Farías, pero no era un contrato sino un saldo que faltaba para completar, yo a eso se lo rendí a Laforte. Es más yo siempre estuve atrás de Sandra y de Virginia Enz. Preguntado sobre si alguno de sus clientes le hizo algún tipo de reclamo, Dijo: Sí, por ejemplo Farías me reclamaba por la demora en el arranque de obra, y Tardini también. En el caso de Enz por ejemplo yo le vendí una vivienda dejándome guiar por la gente de arquitectura que estaba ducha en el tema, eso llevó a que después de unos meses, no se si fueron tres, cuatro o cinco, cuando la señora Enz presentó planimetría en Mendoza le rechazaron la construcción, entonces ahí fue cuando la volvió a hablar Laforte ya, explicándole que no le permitían hacer madera, sino que tenía que hacer si o si con acero galvanizado. En todo momento cuando los clientes me pedían consejos de si abonaban o no las adendas o los avances de obra, yo les decía que no, que esperaran a que les hicieran una etapa porque lo tenían por contrato, ellos tenían que esperar a que la

empresa les cumpla para pagar. A todos los que me llamaban para preguntarme les respondía lo mismo. Mayormente el que se hacía cargo de llamar a los clientes era Alan Cano, él era el que tenía a cargo llevar las obras adelante, o sino los llamaba el mismo Sebastián Laforte. Sí recibí reclamos de clientes sobre otros incumplimientos, yo iba al quinto piso y hablaba con Analía o con Jimena y les preguntaba, y ellas me mostraban los chats de que estaba todo avanzando, siempre había una respuesta positiva a la queja del cliente, entonces yo les reenviaba las respuestas. Lo de Virginia Enz se hizo largo porque según arquitectura había problemas con los planos. También cuando Enz se quejó de que había pasado tanto tiempo y siempre había un pero para no avanzar, yo le dije que se asesorara con defensa del consumidor porque ella tenía un contrato. Preguntado sobre si vio alguna vez una casa terminada por la empresa, Dijo: Sí, vi algunas, no sé si alguna totalmente terminada, pero sí vi avances de obras, sí vi dos casas terminadas en Fincas Don Eugenio, en Gral. Rodríguez, buenos Aires, y en Los Reartes una alpina, otra en Santa Fe, no recuerdo la zona, después vi otra en la zona de la costa de Buenos Aires también, en Azul, viajaba mayormente cuando se juntaban un par de clientes, por ahí viajaba con Ezequiel Juárez que era mi supervisor de ventas. En la primera etapa que estuve en Next House no viajaba tanto, era más telefónico, cuando volví con el tiempo empecé a viajar un poquito más, para ver el terreno a veces y otras veces para asesorar clientes, la única vez que viaje para recibir dinero fue a Farías. En la segunda etapa que estuve trabajando me terminé yendo de la empresa porque empecé a ver muchos reclamos en las redes sociales de clientes de otros vendedores, de que no le hacían la casa o que tenía filtraciones, que se despegaban los cerámicos, malas terminaciones, incluso en un viaje que fuimos con Ezequiel Juárez a Buenos Aires, yo me quede en el auto y él habló con una clienta para hacer el proyecto de una alpina, y al mes la clienta subió una foto mía junto a la de Sebastián y Ezequiel, y Ximena Alderete, diciendo que éramos estafadores, entonces por eso me fui a Montecons de nuevo y estuve un año más. Yo no tenía sueldo fijo, solo cobraba por comisión por venta. De

la señora Ciminelli no tuvo reclamo. Los reclamos empezaron a aparecer más o menos desde la mitad de la segunda etapa en que trabajé hasta el final, tanto de mis clientes como en las redes sociales. Yo subí tres o cuatro veces a hablar con Sebastián ante los reclamos de las demoras, y siempre había una respuesta coherente de él sobre las razones de la demora. Preguntado sobre cuántas casas vendió, Dijo: Habré vendido unas diez entre las dos etapas en las que trabajé, de las que dos vi que estaban muy avanzadas, les faltaban solo las terminaciones, por fotos que me mandaron mis propios clientes, uno de ellos fue Maximiliano Rúa de Buenos Aires, y el otro Cristian Brega, creo que Brega fue una venta de mi primera etapa de vendedor y Rúa de la segunda, el resto no me consta. El que hacía el seguimiento de las ventas ya realizadas era Alan Cano. Cuando me fui la última vez hablé con Ezequiel Juárez que era el que estaba a cargo de los vendedores y le dije que me iba. Estando en Montecons el último tiempo recibí llamados de clientes para preguntar por Sebastián y por la empresa, porque nadie atendía los teléfonos y si iban personalmente nunca atendía nadie, yo brindaba los datos de lo que tenía. Yo fui a la fábrica en Villa Retiro dos o tres veces para alguna capacitación de más que nada la gente de arquitectura, para materiales, todo eso. Preguntado sobre el resto de los imputados, Dijo: A Alan Cano lo conocí en la segunda etapa, era una especie de supervisor de ventas y hablaba con los clientes de absolutamente todo, también a Ximena Alderete que fue gerenta de ventas, que venía de Márquez y Asociados, y entró a los dos o tres meses que yo volví. Ezequiel Juárez entró un tiempo antes que yo me fuera en la primera etapa, era supervisor de ventas y viajaba mucho a ver clientes. Jorge Flores no hacía nada, ponía la cara, aparecía como dueño de la empresa, lo vi varias veces cuando había que hacer certificar contratos, veíamos que él iba a la empresa, pasaba a buscar la llave e iba al quinto piso, era el suegro de Sebastián. Yo les di toda esta información a los clientes cuando me empezaron a llamar y reclamar. Me gustaría agregar que respecto a los reclamos de mis clientes siempre hubo una justificación, cuando yo preguntaba me mostraban el video con la estructura de la vivienda parada, que estaba

esperando el camión para trasladar, o fotos o chats de que habían pagado el hormigón. A todos los clientes que me reclamaban trataba de enviarles la captura de pantalla de lo que me respondían a mí del quinto piso, para quedarme tranquilo”.

9. Por su parte, **Carlos Marcelo Scrofani** (15/09/25) en oportunidad de ejercer su defensa, en presencia del Ab. Sebastián Becerra refirió: *“Niego el hecho. Yo no tuve contacto nunca con estas personas, con los que me están acusando. Cómo era el tema, muy excepcionalmente, que debe haber sido tres o cuatro veces del tiempo que conocí a la gente de esta empresa, yo era contador externo, digo esta gente porque no les conozco los nombres. Como sabían que yo tenía una casa construida con ese sistema, pero no hecha por ellos, me pidieron por una cuestión de logística, porque según me decían tenían casas construidas lejos de la zona de quien quería comprar, entonces por ahí me decían “¿Marcelo se puede mostrar el sistema constructivo?” entonces yo les decía sí, que vengan a ver pero muy simple y rápido porque es mi casa. Y bueno, fueron como en este caso. A mí no me habló nadie externo a la empresa ¿Cómo voy a tener contacto, si es alguien que no conozco? Se concreta la visita, me hablan que iban a ir tal día a tal hora, abro la casa, entran, yo me abstraigo de todo, miran, les muestran, hablan, había un vendedor de la empresa, gente de la empresa, eran dos o tres, desconozco las funciones que pueden tener, mostraron y luego se retiraron. Yo no tenía contacto con la gente. Esta fue la última visita. Yo trabajé como consultor externo de la empresa “Next House” desde aproximadamente septiembre del 2022 hasta aproximadamente enero o febrero de 2024. Ahora con el llamado de la fiscalía recién me entero que habían armado otra empresa. Luego de ocurrida la muestra de esta casa, en un momento, aproximadamente dos o tres meses después, yo no estaba presente, había una persona amiga, y golpean las manos y una persona pregunta por mí, y cuando responde mi amiga que yo no estaba, la persona empezó a gritar cosas que yo era un estafador, lo que quedó como un episodio aislado en ese momento, pero ahora después de conocer la imputación, relaciono que estaba relacionado a eso. Preguntado sobre si en esta visita referida, él tenía o no*

relación laboral con la empresa, Dijo: La situación es que desde fines de 2023 a principios de 2024, me habían quedado debiendo plata, por ahí me pedían alguna información de la empresa Next House, que fue donde yo trabajé, pero cosas formales como estatutos y esas cosas que por ahí yo tenía en PDF. Entonces, si bien me iban completando de a pequeñas partes la deuda, más que nada cuando necesitaban algo, me llamaban y a cambio me pagaban algo, y bueno dentro de todo esto, en un momento fue cuando me piden mostrar la casa, y accedí como las veces anteriores en Next, con la misma modalidad, y como excepciones también. Preguntado sobre quién/es lo había/ contratado para trabajar en la empresa, Dijo: Yo llego a través de un conocido que era en su momento socio de Laforte, yo la conocía a la madre y llego por él, Axel Faber. En ese momento ellos, Sebastián Laforte y Axel Faber, eran socios con Micael Paz, ellos coordinan y me convocan como contador externo, porque tenían problemas con el otro contador, no estaban satisfechos. Ahí comienzo a trabajar para Next House. Por ahí me pagaba Micael Paz, por ahí Sebastián Laforte, fundamentalmente ellos dos. Preguntado sobre su conocimiento sobre las causas de separación de los socios de Next House, Dijo: Que Axel Faber y Micael Paz se quisieron abrir de Sebastián Laforte porque querían abrir otras sociedades. Creo que Micael Paz abrió otra empresa, Axel Faber no tengo ni idea qué puede haber hecho. Axel Faber no estaba como socio formalmente, por lo que cuando ellos se van, me comenta esto Sebastián Laforte y yo le digo que tenía que traer a otra persona para que formara parte de la sociedad, entonces trae a otra persona para continuar sociedad, pero no me acuerdo el nombre ni sé quién es porque yo tenía contacto solo con Laforte. Preguntado sobre si todo el tiempo que duró su relación laboral la empresa no cambió de nombre, Dijo: Como a Next House era una empresa que ya estaba funcionando cuando yo llegué, se producen los cambios de socios que se produjeron, y duro yo hasta febrero mas o menos del 2024, ahí cortan mi vínculo. Sebastián Laforte los primeros meses del año, manda a Ezequiel Juárez, quien era como un “jefe de ventas” porque estaba por sobre los vendedores, a llamarlo, por lo que yo voy a la

oficina de la calle Avellaneda, que fue el último domicilio que conocí. Ahí Ezequiel me informa que no iba a ser más el contador, y yo ahí le digo que había honorarios pendientes, porque por ahí me pagaban por partes. Según lo que me dijeron las secretarias en ese momento, aparentemente estaban llamando a otras personas que dependían de la empresa para bajarle los sueldos. Ellos, en realidad Sebastián Laforte, en algún momento que no sé, unos cuatro o cinco meses antes de irme, creó otra empresa distinta a Next House, pero entiendo que se dedicaba a lo mismo, aunque no tengo certeza, yo no manejaba los libros ni nada de eso. No tengo idea si esta empresa tenía movimiento o no, y tampoco sé el nombre que tenía. Preguntado por el defensor para que aclare sobre este punto, Dijo: En algún momento Sebastián me pasó una clave fiscal y me pidió facturar a nombre de esa otra empresa y le dije que sí, no recuerdo más sobre esto, fue algo puntual. Nombrada “Foconde” por la instrucción, Dijo: Sí, puede ser ese nombre el de la otra empresa. Preguntado sobre lo que sabe respecto al rol en la empresa de Alan Cano, Dijo: A Alan lo conozco de hola y chau las veces que puedo haber ido yo a verlo a Laforte, y nada más, sé que estaba en la parte comercial. Los vendedores por ahí me hacían algunas preguntas técnicas, pero en general. Preguntado sobre lo que sabe respecto al rol en la empresa de Jorge Flores, Dijo: Es el suegro de Sebastián Laforte, en algún momento cuando fui a verlo a Sebastián en la oficina, estaba ahí y me lo presentó, yo lo que no recuerdo es si él pasó a ser socio en alguna de las dos empresas, yo no lo sé, pero Laforte me dijo que lo iba a poner como socio, pero no recuerdo en qué sociedad lo puede haber puesto, ni si lo puso. Preguntado sobre lo que sabe respecto al rol en la empresa de Noelia Flores, Dijo: Es la hermana de Jorge Flores, la conozco por un caso similar al de Jorge, fui un día a la oficina y me la presentó como parte de la familia, no sé si después la habrá incorporado como socia de alguna de las empresas, no tengo idea, puedo haber ido otra vez a la empresa y ella apareció, pero de hola y chau nada más. Preguntado sobre lo que sabe respecto al rol en la empresa de Matías Pérez, Dijo: Si, había tres Matías, de los apellidos no me acuerdo, pero sí de Matías Sánchez, porque era

musculoso y alto, formal cuando saludaba, del otro Matías no puedo decir nada, no tenía mucho contacto con los vendedores. Preguntado sobre lo que sabe respecto al rol en la empresa de Ximena Alderete, Dijo: Era una vendedora, no se nada de ella. Preguntado sobre lo que sabe si habría alguna otra persona además de Sebastián Laforte que participara en la toma de decisiones de la empresa, Dijo: No, según mis visitas a la oficina, el único que tomaba las decisiones era Sebastián Laforte”.

10. A su turno, **María Ximena Alderete** (19/09/25) en presencia de la defensa pública, manifestó: *“La empresa estaba ubicada en un edificio en la calle Avellaneda 327 y ocupaba el segundo piso destinado específicamente a los vendedores y el quinto piso, donde estaba administración, posventa, los arquitectos, el contador y la oficina de Sebastián, Alan Cano y Ezequiel Juárez estaban en el quinto y en el segundo, eran un nexo entre las dos partes. La encargada de pos venta, es decir la persona que recibía todos los reclamos, la que pactaba las adendas, la que mandaba las cartas documentos, frenaba todos los líos e iba postergando los plazos de construcción era Jimena Bossio, entonces si había alguna persona que tuviese algún problema o algún reclamo, o enviaba carta documento, todo lo gestionaba ella, por eso yo no participé en el hecho 1 ni en el 2, porque por ejemplo en el caso de Vera, cuando el cliente se acercó pasó directamente al quinto piso, yo estaba en el segundo, no teníamos contacto con el público, nosotros hacíamos todo lo que era llamados telefónicos, en el caso que hubiera un cliente que quisiera una reunión presencial iba directamente al quinto. Yo nunca estuve en Junín, ni viajé. Yo viajé a Buenos Aires a ver a Viviana Rivero y a Huinca Renancó a verlo a Ortíz, pero nunca estuve en Junín. Viviana Rivero fue mi primer cliente, a mediados de abril, yo generé una muy buena relación con ella más allá de la operación comercial, al día de hoy nos tenemos en redes sociales, yo sigo teniendo su contacto, pero no me comuniqué con ella. Yo sí me encontré con ella dos veces, una en San Javier del Lago para hacer el relevamiento del terreno, y después yo viajé sola con un auto que me alquiló Sebastián con el contrato, y le hice el cobro de lo que representaba el 30% de la casa. Si bien*

yo hice un retiro de dinero las dos veces que yo fui, al llegar A Córdoba Sebastián Laforte pasaba por mi casa inmediatamente y retiraba el dinero que yo buscaba de las operaciones, y a la semana siguiente a mí se me pagaba una comisión, no me acuerdo si era del 2 o el 3 por ciento. Las demás veces que Viviana fue a la empresa yo ya no estaba en la empresa, me había ido y por iniciativa de Alan Cano habían empezado a cobrar actualizaciones de dinero y a presionar a los clientes, Alan se encargaba de presionarlos para que adelantaran más capital de la casa con la excusa de no sufrir grandes actualizaciones futuras. Cuando yo empecé a ver este tipo de acciones, tanto de Alan, como de Sebastián y de Ezequiel, y empecé a ver que había muchos reclamos en redes sociales por incumplimiento, yo decidí irme. Hubo una publicación en redes sociales de un cliente que fue uno de los iniciales de esta causa que era Di Lorenzo, donde me mencionaban a mi como parte de la operatoria, y yo era vendedora, no tenía que ver con el manejo de fondos ni era consciente de que lo que se estaba haciendo no era legítimo. Mande una carta documento el 30/06/23 a este cliente Francisco Di Lorenzo intimándolo a que retirara esas publicaciones porque yo no formaba parte de esa asociación, sino que trabajaba de manera intermitente y no era parte de la operatoria. Cuanto yo me enteré al año siguiente que Laforte y el resto habían sido detenidos, yo le mando un mensaje a Viviana Rivero y le recomiendo que se busque un abogado, ella ahí me cuenta que la habían convencido de entregar más plata, y ahí yo me disculpé y le dije que no sabía que Sebastián tenía vehículos, y yo también sabía que Sebastián tenía una caja de seguridad en el Córdoba Shopping, que todos sabíamos que él tenía la plata ahí porque quería mantenerse fuera del sistema, por lo que le recomendé que si actuaba rápido tal vez podía recuperar algo. Con respecto a Pablo Ortíz si yo fui a Huinca Renancó para tomar el vehículo, y por protocolo teníamos que sacar fotos y tomar medidas, se retiró ese vehículo, se lo entregué a Sebastián y a los pocos meses Pablo se comunicó conmigo manifestándome que no habían comenzado con su obra y yo le manifesté que la camioneta seguía estando en un estacionamiento a la vuelta de la oficina, que no se estaba

usando, entonces le dije que se buscara un abogado y rescindiera el contrato, que todavía la podía recuperar. Yo empecé a trabajar ahí porque conocía de casualidad a Matías Sánchez, y él me convenció de trabajar ahí. Yo me reuní en primera instancia con Sebastián Laforte, le pregunté si tenía incumplimientos la empresa y en qué situación estaba, él me dijo que tenía dos problemas, uno con una clienta a la que se le hizo una casa y estaba mal hecha, por lo que había que hacérsela de vuelta, y otro con un cliente de Carlos Paz, que ahora él no quería construir, que él estaba en incumplimiento de contrato. Yo en ese momento estaba trabajando como chofer de Uber, entonces le dije bueno, si son solo esos dos problemas, y estas trabajando en solucionarlos, yo dije me uno como vendedora. A los tres meses cuando vi que los problemas no solo no se solucionaban, sino que empezaban a aparecer cada vez más reclamos, decidí irme, me fui con el escrache en redes sociales en los que me nombraban. El teléfono de Jimena Bossio es 351-7027074, la última conversación que yo tengo con ella, me dijo que habían estado trabajando hasta el 2024”.

II) Prueba valorada

1. Denuncias formuladas: Juan Franco Di Lorenzo (04/07/2023), Liliana Elizabeth Alvarado Gallardo (09/08/2023, SAC 12185283), María Clara Conde (31/07/2024, SAC 13073298), Francisco Daniel Kesler (31/07/2024, SAC 13095620), Diego Gastón Fariña (09/09/2024, SAC 13167645), Paulo Javier Vera (16/09/2024, SAC 13179485), Eduardo Oscar Olivero (01/10/24), Mario Daniel Batista (19/09/2024), Érica Romina Pisano (20/09/2024), Julieta Alejandra Balza (02/10/2024), Santiago Andrés Burgos (17/10/2024), Jorgelina Laura Sekiguchi (21/08/2024, SAC 13128581), Axel César Haberkon (17/10/2024, SAC 13270313), Silvana Cecilia García Villegas (14/10/24, SAC 13258242).

2. Testimoniales: Juan Franco Di Lorenzo (25/08/2023), Liliana Elizabeth Alvarado Gallardo (22/09/2023 sac 12185283), Sergio Gabriel Suárez (05/02/2024), Mabel Echagüe (06/02/2024), Alberto Gil Espejo (04/09/24, 05/06/24), Oficial Inspector Braian Iván Gómez (05/09/24), Sargento Lorena Micaela López (05/09/24), Oficial Inspector Juan Ignacio Mana

(05/09/24), Subinspector Sergio Facundo Regino (05/09/24), Sargento Lorena Micaela López (05/09/24), Nahuel Uriel Vidal (25/09/24), Morella Victoria Ocampo (25/09/24), Dayana Elizabeth Ariza (26/09/24), Sgto. Franco Matías Ybarra (26/09/24, 18/10/24, 04/12/24, 06/12/24, 09/12/24, 04/04/25, 02/06/25, 17/06/25, 21/08/25, 27/08/25, 12/09/25, 16/09/25, 17/09/25), Analía Elizabeth Albini (27/09/24), Sgto. Gustavo Maximiliano Martínez (27/09/24, 18/10/24), Jimena Soledad Bossio (01/10/24), Crio. Germán Esteban Romero (01/10/24), Cristian Leonardo Gutiérrez (21/10/24), Elvio Cuestas (19/10/24), Viviana Rivero (20/11/24), Kevin Salas (21/11/24), Leandro Sinay (21/11/25), Hugo Lencioni (26/11/24), Patricia Tardini (26/11/24), Lucía Dapuzo (27/11/24), Silvana García Villegas (27/11/24), Micaela Britos (28/11/24), Ricardo Vélez (29/11/24), Mariana Eckert (03/12/24), Martín Etcheverry (04/12/24), Sandra Farías (09/12/24) Eric Leonel Yechnich (11/12/24), Agustina Ciminelli (12/12/24), Sergio Torres (17/12/24), Maximiliano Alcides Bogno (20/12/24), Sabrina Barruti (20/12/24), María Antonella Magdaleno (05/02/25), María Clara Conde (06/02/25), Erica Pisano (06/02/25), Daniel Batista (06/02/25), Francisco Kesler (07/02/25), Maximiliano Martínez (11/02/25, 25/03/25), Jorgelina Sekiguchi (13/02/25), Leonardo Barros (12/03/25), Axel Faber (17/03/25), Julieta Alejandra Balza (21/03/25), Enzo Emiliano Tejeda (07/04/25), Marcos Pontife (11/04/25), Daniel Maldonado (25/07/25), José Ignacio Llorens Vargas (28/07/25), Facundo Julian Vergara (29/07/25), Michael Alan Albarracin (29/07/25), Eduardo Javier Rolando (30/07/25), Micael Octavio Paz (31/07/25), Juan Manuel Rosas Bobatto (04/08/25), Santiago Nicolás Montero Yacono (04/08/25), Natalia Alejandra Mercau (22/08/25).

3. Documental: Publicación Edictal de Next House SAS para su constitución, Extracto de Publicidad en Web de Next House SAS, contrato, recibos y documentos concernientes a Di Lorenzo, captura de pantalla con comentarios en las redes de damnificados de Next House SAS (15/08/23); contrato de fabricación e instalación, constancia de transferencia bancaria y recibo de pago, correos electrónicos, impresión de página web oficial de la empresa, informes

Inspección de Personas Jurídicas, impresión de cadena de correos, captura de pantalla de mensajes de textos telefónicos, informes Infoexperto de la Sociedad, captura de pantalla de la página web <https://nexthouseconstrucciones.com.ar>, captura de pantalla de la cuenta *Instagram* @nexthouse.of, captura de pantalla de la cuenta *Facebook* <https://www.facebook.com/NextHouse.constructora?mibextid=LQQJ4d>, captura de pantalla de la página de *Facebook* titulada “Damnificados de Next House” y fotografías en relación a Liliana Elizabeth Alvarado Gallardo (09/08/23, 25/08/23); fotografías, copia de adenda, comprobantes de transferencias, recibos de pagos, carta documento, relacionados a Mabel Echagüe (03/04/24); contrato de compraventa, recibos, transcripción de conversaciones de *WhatsApp*, en relación a Daniel Batista (19/09/24), contrato de compraventa, recibos, transcripción de conversaciones de *WhatsApp*, en relación a Érica Pisano (20/09/24); contrato de compraventa, recibos, copia del título automotor, transcripción de conversaciones de *WhatsApp*, en relación a Eduardo Olivero (01/10/24); contrato de locación de obra, planos, recibos y comprobantes de transferencias, en relación a Julieta Balza (02/10/24); legajo digital 90639 remitido por Juzgado de La Pampa (15/10/24); contrato de compraventa, recibos, comprobante de transferencia, en relación a Santiago Burgos (16/10/24); contrato de fabricación e instalación, certificación de firmas, recibos, y adenda en relación a Paulo Javier Vera (17/09/24); contrato de fabricación e instalación, recibos entregados por la denunciada, Carta Documento N° 843114660, transcripción de conversaciones de *WhatsApp* exportadas de la aplicación, comprobante de transferencia, en relación a María Clara Conde ((31/07/24, 22/08/25); contrato de fabricación e instalación, recibos, carta documento, conversaciones de *WhatsApp*, en relación a Francisco Daniel Kesler (08/08/24); contrato de fabricación e instalación y comprobantes de transferencias respecto a Axel César Haberkon (17/10/24); contrato de fabricación e instalación, comprobantes de transferencia, recibos, acta de cierre de mediación, conversaciones de *WhatsApp*, respecto de Jorgelina Laura Sekiguchi (19/10/24); contrato, boleto de compraventa de vehículo, título del automotor, en relación a Silvana

Cecilia García Villegas (14/10/24), constancias relacionadas a Lucía Dapuetto (03/12/24), constancias relacionadas a Agustina Ciminelli (18/12/24), constancias relacionadas a Sandra Farías (14/02/25), constancias relacionadas a Lencioni (14/03/25, 01/04/25), constancias relacionadas a Eckert (04/04/25), constancias relacionadas a Patricia Tardini (15/04/25, 20/08/25) constancias relacionadas a Etcheverry (22/05/25).

4. Informativa: Informe comisionado Alberto Gil Espejo (03/06/24, 08/07/24, 24/07/24, 30/07/24, 31/07/24, 02/08/24, 20/08/24, 27/08/24, 02/09/24, 13/09/24), informes del Gabinete de Investigación Aplicada (4592061, 4590519, 4543905, 4540407, 4518247, 4518224, 4418842), informe de Video Legal (4516220), informes de Procesamiento de las Telecomunicaciones (4513471, 4513472, 4537329), informes técnico Numéricos (4545934, 4545935), informe de dominio POV 914, PGB 990, AB922AC (05/09/24, 16/10/24), planillas prontuariales (12/09/24, 23/09/25), informe de COELSA (09/09/24, 13/09/24, 16/09/24), certificados (13/09/24, 16/09/24, 15/10/24), informe de SG Financiera (04/10/24), informe de Lemon (04/10/24), informe del banco BBVA (09/10/24), informe del Banco Nación (10/10/24), informe de Mercado Pago (14/10/24), informe de Uala (18/10/24); informe de dominio jeep AF160LW, AC 754 SJ, etc. (27/11/24, 18/03/25), informe Banco Galicia (13/12/24, 05/03/25, 19/03/25, 12/05/25, 04/06/25), informe Banco Santander (18/02/25, 12/06/25), informe Banco Macro (20/02/25), actas de pre visualización (28/03/25), informe de Centro Motors (08/08/25), informe Banco del Sol (07/04/25), ; y demás constancias informáticamente disponibles en SAC principal (12090928) y acumulados (12827137, 13642388, 13581641, 12185283, 13179485, 13128581, 13073298, 13239538, 13095620, 13595051, 13361065, 13270313, 13258242, 13167645) para la consulta remota de la defensa y auxiliares intervinientes en la causa mediante la aplicación “SAC para Auxiliares” (Acuerdo N° 201 Serie "A" del T.S.J., del 17/06/2020) y a requerimiento de parte interesada, a través de las vías dispuestas en Acuerdo Reglamentario N° 1629 serie “A” del 06/06/2020 del T.S.J.

III) Requisitoria Fiscal de elevación a juicio

Con fecha 28/10/2025, la Fiscal de Instrucción Subrogante solicitó la elevación a juicio de los presentes autos. En su requerimiento, en relación al hecho atribuido a los imputados y su participación, expresó: “**A. Declaración de los imputados:** *Al comparecer ante esta Fiscalía de Instrucción, en presencia de sus abogados defensores, los encartados, ejercieron respectivamente sus defensas materiales.*

*En el primer momento procesal acordado para el ejercicio material de la defensa, el imputado **Sebastián Laforte** en presencia de su abogado defensor Jorge Eduardo Luzuriaga, con fecha **07/10/2024**, dijo: “Voy a negar los hechos y no voy a contestar preguntas, pero sí quiero aclarar algo. Primero Alan Emmanuel Cano, Ezequiel Juárez, Matías Pérez y Jorge Flores eran vendedores, los cuales realizaban alguna tarea adicional si es que yo se la daba. Lo segundo es que nunca quise hacer una asociación ilícita para defraudar gente. Un día antes del allanamiento comparecí a la fiscalía con el abogado anterior porque yo sabía que estaba siendo investigado, sabía que tenía el caso el doctor Klinger por eso con el abogado anterior nos pusimos a disposición de la justicia. También aclarar que tengo construcciones, casas listas para instalar y casas que estaban siendo construidas que actualmente están frenadas, que para poder resolver esos problemas necesitaría estar en libertad para poder cumplir con los diferentes clientes, como así también hacer devoluciones de dinero en caso que sea necesario. Me retienen también usd 10.300 cuando me detienen, que ese dinero era justamente de clientes que me habían pagado para realizar las terminaciones de viviendas. Los contratos durante el año 2022/2023 fueron realizados en pesos los cuales la mayoría sin actualización de precio y debido a la situación de aumentos que hubo en dichos años ya que los materiales cotizaban en dólares se comenzó a retrasar la entrega de las viviendas. Y expreso también mi voluntad de poder entregar dichas viviendas (...) No considero que sea una asociación ilícita o una estafa, sí considero que es un incumplimiento en tiempos, contractual, y poder continuar con las construcciones. Tengo seis construcciones wood frame*

listas para instalar, las cuales dichos clientes ya presentan las plateas realizadas por la empresa, como así también construcciones ya instaladas por realizar las terminaciones finales de dichas viviendas”. En una segunda oportunidad, con fecha 12/11/24, el encartado solicitó ampliar su declaración y refirió: “Le pedí a mi abogado ampliar la declaración, para poder aclarar mi situación procesal. De lo que voy a hablar es sobre el incumplimiento de contratos que se debe a una cuestión de tiempo y por la economía, debido a seis factores que considero claves, el primer factor es que los contratos vendidos en 2022 y 2023 (algunos) fueron realizados en pesos y sin cláusula de actualización por el índice de la cámara de la construcción, lo que llevó a que los materiales utilizados para realizar las obras tengan una variación significativa en precio en poco tiempo, ya que los mismos precios se movían a medida que aumentaba el dólar. El segundo factor fue la demora en entrega de materiales y la falta de los mismos durante esos tiempos, produciendo retrasos en las obras y en la fábrica. El tercer factor es el clima, ya que, al momento de realizar la carga de una vivienda en fábrica, como así también la descarga y la instalación de la vivienda hasta su techado no debe llover debido a que los materiales se arruinan, con esto quiero decir que una obra que se realizaba en un proceso de 130 a 150 días pasaba a realizarse en un tiempo de 200 a 220 días, produciendo un retraso en esa obra y en las subsiguientes. El cuarto factor es que hubo dos clientes principales que realizaron la compra de viviendas y ya con contratos firmados decidieron dar de baja la operación, por motivos personales y por no llegar a un acuerdo con la empresa, con uno de ellos, Elizabeth Alvarado, fuimos a mediación a defensa del consumidor, en la cual se le ofreció la devolución del dinero aportado y no lo aceptó; con el otro cliente, Franco Di Lorenzo, se le ofreció realizar una construcción más chica por el dinero entregado, el cual se había invertido en materiales, y tampoco lo aceptó. Ante ello realizaron un grupo en Facebook diciendo haber sido víctimas y estafados por la empresa, teniendo como objetivo principal estos mismos hablar a clientes que hayan comprado en la empresa y decirles que la empresa era estafadora y realizaba malas construcciones. Ante ello

a los clientes les daba miedo, lo que producía que pedían la baja del contrato, o hablaban todos los días para ver cuándo comenzaba la obra, y como la empresa no les daba una fecha de comienzo de obra, éstos mismos se unían al grupo de Facebook y decían también haber sido víctimas y estafados por la empresa. También esto provocó reacciones en los empleados, ya que no querían trabajar en una empresa en la cual estén expuestos a escraches, lo que provocó que algunos empleados renuncien o trabajen desmotivados. También provocó que baje el rendimiento de la empresa, ya que el área de ventas perdía posibles clientes debido a publicaciones o comentarios que considero que no son reales ni ciertos. Con esto quiero decir que en un plazo de cuatro a siete meses, bajó drásticamente el rendimiento de la empresa, perjudicando a clientes, empleados y a mi persona. El cuarto factor es que en ciertas obras hubo robos, los cuales afectaron directamente la empresa y a los clientes, por lo poder llegar a un acuerdo. El quinto factor es que hubo mano de obra que cometió errores y ante ello debía mandar un equipo nuevo a que continúe la obra y solucione esos errores, lo que provocaba un retraso, con esto quiero decir que una obra que se realizaba en un período de tiempo que se realizaba en 120 a 150 días pasaba a realizarse en un plazo de tiempo de 220 a 240 días. Tampoco quería buscar mano de obra sin experiencia o sin recomendaciones, ya que esto podía traer nuevos errores a las obras. Con todo esto, lo que quiero hacer es demostrar que nunca estafé a alguien, ni considero que conformé una asociación ilícita, ya que todas las decisiones las tomaba por mi cuenta, sin preguntarle a nadie y cada empleado tenía su sueldo por lo que realizaba. Sí considero que tengo atrasos, aproximadamente de 18 a 24 meses. También quiero aclarar que tengo cuatro casas listas para instalar, correspondientes a los clientes Pablo Burgos, Pablo de Laseca, Miguel Rosales y una cliente de la que no recuerdo el nombre de la localidad General Villegas, provincia de Bs. As.; y cinco casas para realizar las terminaciones, las cuales están expuestas hoy en día al clima y en caso de no realizarse dichas terminaciones pueden sufrir grandes defectos, correspondientes a los clientes Paulo Vera, Silvia Cáceres, Lencioni, un cliente de Salta

Capital que no recuerdo el nombre, y un cliente de Lobos o Lobería, provincia de Bs. As., que creo se llama Maximiliano Rua. De estos nueve clientes, terminaría las casas en un plazo de 150 a 180 días, para luego poder proseguir con otras obras. También estoy al tanto de las denuncias que hay en fiscalía y lo que quiero pedir por favor es una oportunidad de demostrar a los clientes y a fiscalía que no soy un estafador como se dice, pidiendo un plazo de tiempo para cumplir con las entregas y devoluciones de dinero de un plazo inicial de seis meses a dieciocho meses. También quiero aclarar que desde el momento en que me realizan el allanamiento estoy colaborando con la fiscalía, ya que brinde teléfono con contraseña, el único teléfono que usaba, mi computadora personal y de trabajo con contraseña, llaves de la fábrica y la oficina, y dinero perteneciente a clientes. También quiero aclarar que tengo una familia, la cual depende de mí, conformada por mis tres hijas y la madre de ellas que es mi pareja, que hoy en día están sufriendo mucho por todo lo que está pasando. No me considero que soy un delincuente. Considero que soy una persona que trabaja todos los días, en fábrica, en oficina y en obras. Si considero que en estos tiempos cometí errores por falta de experiencia, como por ejemplo el mal manejo de las cuadrillas, malas compras de materiales, mal manejo del personal de oficina. También quiero aclarar que estoy preocupado por los clientes, por mi familia y por mí, por esas tres cosas es que pido la oportunidad de que me dejen trabajar y demostrar que esto es un incumplimiento por el tiempo y por la economía. Quiero aclarar que estaba al tanto que había una investigación hacia la empresa y mi persona y que no me considero una persona peligrosa para la causa, ya que quiero seguir viviendo en el país y seguir trabajando”. Preguntado por la instrucción sobre por qué los contratos eran realizados sin cláusula de actualización, Dijo “Fue por una mala recomendación, mal asesoramiento que me realizó un abogado en el momento en el que empecé a realizar los contratos y al ser mi primera vez en el rubro construcción tampoco supe ni pensé que los materiales podían tener una variación tan grande”. Preguntado por la instrucción sobre si Next House fue su primer emprendimiento en el rubro de la construcción,

Dijo “Si, antes había trabajado como empleado en concesionarias de autos oficiales, y previo a Next estuve trabajando dos meses en una empresa de casas prefabricadas como vendedor “Viviendas Gold”, luego de eso cree Next yo solo básicamente, la cree por mi cuenta, tuve dos socios iniciales Axel Faber y Micael Octavio Paz, yo conocía a Micael y él me presentó a Axel que era su hermano, y los sumé a mi idea porque Axel era muy bueno en el tema de construcción y Micael hacía lo que le decíamos, lo que funcionó poquito tiempo porque no teníamos buena relación entonces decidí quedarme yo solo con la empresa, habrán sido seis o siete meses, en los cuales la empresa funcionó en la Octavio Pinto casi Carafa, en ese período se realizaron construcciones y cuando ellos se fueron no se debía ninguna casa. Luego de la separación yo seguí trabajando con normalidad y luego de eso por una decisión mía de estar más cómodo me mudo a la calle Avellaneda casi esquina Santa Rosa. La fábrica en esa época funcionaba en Villa Retiro Calle del riego S/N parque industrial Afema, mismo lugar en el que se mantuvo desde el comienzo y durante toda la vida de la empresa, hasta que en un momento alquilé el galpón del frente que era más grande para fabricar las casas, quedando el otro para guardar materiales”. Preguntado por la instrucción sobre con qué proveedores trabajaba y quiénes eran los encargados de la fabricación de las viviendas, Dijo “Tenía un proveedor principal que era “Nogal”, al que básicamente le compraba todo lo que era la materia prima principal de la vivienda, después se compraba todo lo referido a electricidad “Electro Alem”, todo lo que era insumos sanitarios se compraba a ”Lecons”. También le compré tres veces madera a “Jardín de América Misiones” y a “El Dorado” quienes tenían una diferencia de precio notable con los proveedores de Córdoba. Había diferentes equipos de “armadores” a quienes llamaba según la casa que tenía que realizar, que hacían trabajos en fábrica y en obra, hasta la terminación de la vivienda. Uno de ellos fue Kevin Salas, que tenía cuatro personas que trabajaban con él, y Alan Albarracín, que tenía un equipo de doce personas, por lo que podía realizar tres obras a la vez, éstos fueron los principales ya que me constaba conseguir mano de obra que trabaje correctamente. Ellos

trabajaban fijo en la fábrica todos los días, si no iban era porque estaban realizando alguna platea o estaban en obra. Ellos eran contratistas, podían trabajar para mí o para cualquier otra persona.” Preguntado por la instrucción sobre cuál era el capital social con el que contaba para realizar las obras ofrecidas, Dijo “Que no fue una inversión grande porque lo único que hubo que hacer al comienzo en la Octavio Pinto fue alquilar el local, poner cartelería, realizar las redes sociales, escritorios y publicidad. Si tuviera que decir el capital fue un promedio de cuatro millones de pesos de este momento, lo que saqué de mis años de trabajo, se cuando estuve trabajando con los autos. El plan era que un cliente compraba y entregaba un porcentaje de dinero, con ese dinero se realizaba la platea y se compraban materiales, luego cuando llegaba el camión y la casa estaba techada, el cliente realizaba otra entrega de dinero, que estaba especificada en el contrato, y luego con las terminaciones finales se completaba el pago. Los proveedores nos daban plazos a cuentas y nosotros pagábamos con cheques, que cubríamos cuando el cliente pagaba. Con las ganancias que iban quedando se iban comprando materiales y así después no hacía falta comprar en la próxima vez, y la mano de obra se iba pagando a medida que el armador iba cumpliendo con el armado de la vivienda “por tanto”. Preguntado por la instrucción sobre si contaba con un contador o quién administraba el dinero de la empresa, Dijo “Si tenía un contador Marcelo Scrofani que se ocupaba de las declaraciones juradas, de impuestos y cosas a pagar como rentas e impuestos, que considero que no hizo un buen trabajo. No lo desvinculé porque me faltaba autoridad y me daba miedo desvincularlo. Yo administraba el dinero que ingresaba a la empresa, cómo se pagaba y cómo se manejaba el dinero. Había clientes que pagaban con cheque, otros en efectivo en pesos o dólares, y otros por transferencias, a veces iba a un proveedor, a veces a la cuenta de la empresa, y a veces a la cuenta mía.” Preguntado por la instrucción sobre si contaba con asesoramiento respecto al producto que ofrecía la empresa, Dijo “eran los mismos armadores, ellos realizaban las construcciones y tenían experiencia, y también había un arquitecto en la empresa “Elvio Cuestas” que estuvo unos ocho meses

*desde aproximadamente febrero a noviembre de 2023, y después pasaron estudiantes de arquitectura, eran un equipo de 4 personas, Sabrina Barruti, Catalina, de la que no me acuerdo el apellido, Florencia que tampoco me acuerdo el apellido, que hacían planimetría, es decir el legajo técnico, y los renders de la casa que el cliente compraba, también pedían fotos de la obra mientras estaba en construcción para ver cómo iba la obra, pero la empresa no vendía la obra con el plano aprobado, no lo ofrecíamos porque a veces el arquitecto no tenía habilitación para firmar en otros lugares del país, por lo que solo se vencía con el legajo”. Agrega “La mayoría de los clientes cuenta con la platea realizada y deben dinero para completar el pago del contrato, además cuento con dinero perteneciente a los clientes para poder cumplir con las obras que se deben. Si tuve que frenar un poco porque no conseguía mano de obra buena, sentía que se estaban aprovechando o que trabajaban desganados por eso desvinculé gente en el mes de febrero de este año, pero quiero cumplir los contratos.”. Al ser llamado a declarar por tercera vez, **con fecha 01/07/25**, Laforte manifestó: “Voy a comenzar negando los treinta y tres hechos de estafas que se me atribuyen y no voy a responder preguntas por decisión de mi defensa. Sin embargo quiero aclarar algo, que es con referencia a los nombres de las empresas, que no hubo mutación de nombres como se hizo, sino que las tres empresas trabajaban en forma paralela. Me vi obligado a crear dos razones sociales nuevas, la primera fue Forte y la segunda Servipro 360, debido a que Next House fue quemada, escrachada, por las diversas publicaciones de los clientes, esto produjo que no se pueda vender, y tenía una serie de responsabilidades como sueldos, alquileres, pagos a proveedores y cumplimentar con los clientes. Lo mismo sucedió con Foconde que debido a los diferentes escraches y difamaciones que no eran ciertas en las redes sociales tampoco se podría vender, por eso se creó Servipro 360. Quiero aclarar que la clienta García Villegas, la casa está terminada al 100%, incluso en el Instagram esta el video de la entrega de la casa finalizada. En las dos últimas ventas a Costa y Vélez y Fariña y Maccarone, no se realizó nada debido a que las ventas fueron hechas 10 a 20 días antes a mi*

detención, por lo tanto me era imposible realizar los trabajos. También quiero destacar que en las tres empresas Next House, Foconde y Servipro 360 se atendió el teléfono hasta el final, hasta mi detención, cuando podría haber apagado el teléfono y no responder. No recuerdo ahora todos los hechos con exactitud debiendo a todo lo que estoy viviendo, pero en otra oportunidad voy a ampliar la declaración para aclarar sobre algunos clientes en particular. Nunca fue mi intención estafar a alguien y tampoco creo que haya una asociación ilícita debido a que la gente que trabajaba, eran solamente empleados y nunca hubo un plan malicioso para estafar gente como se dice. También quiero destacar que la manera de vender de estas empresas del rubro consiste en realizar promociones mediante renders y planos, aclaro esto debido a que se dice que con estos dos recursos es un hábil engaño para engañar gente”.

Por su parte, **Alan Emmanuel Cano** en presencia de su abogado defensor Gustavo Bustos **con fecha 04/10/2024**, dijo: *“Primero me gustaría que sepan que siempre fui empleado, siempre he trabajado de lo que he podido, yo no tengo terreno, no tengo casa, no tengo auto, tampoco compré un plan, jamás he comprado nada, como le dije gano \$ 650.000 fijos, cuentas bancarias tengo mercado pago, que tenía al momento que me sustrajeron el teléfono \$ 7.000, después hace poco abrí una cuenta en el banco Galicia, pero no lo uso. Yo alquilo, o sea soy inquilino, tengo ayuda honestamente de mis papás, principalmente de mi mamá y de mis suegros, la inmobiliaria a la que le alquilo está en Vélez Sarsfield 940 casi Pueyrredón, siempre me retraso en el pago del alquiler, recibo ayuda de mis suegros para lo que es comida también, ellos tienen campo y nos traen carne. Tengo deudas con ellos, con mi cuñado, el cual hace muebles y cuando nace el bebé le encargué cierta cantidad de muebles que no pude pagar. Le debo históricamente a mi mamá. Bueno yo entre a Next hace poco más de un año y nueve meses, yo entré en búsqueda de trabajo, ahí lo conocí a Sebastián, con el cual hasta el día antes de esto yo tenía un trato de empleador-empleado, yo siempre seguí las directivas de Sebastián, el cual no me hizo jamás partícipe de sus problemas, y jamás*

imaginé que se estaba haciendo daño de algún tipo. Otra cosa que quiero aclarar es que yo no tenía participación en los contratos, a veces se me encargaba llevar la documentación, yo llevaba la documentación a la entrevista del cliente, pero poco porque yo no manejaba, a mí me llevaban y me traían, mi rol era vender el producto. En lo que respecta al trabajo yo pedí en numerosas ocasiones estar en blanco, al principio antes de saber que iba a ser papá por los aportes jubilatorios, y después de esto por la obra social. No tengo aportes. Yo en una ocasión vi un comentario negativo en Facebook, una publicación que tenía comentarios negativos, y me dirigí inmediatamente a Sebastián a mostrarle lo que había visto y él me dijo que estaba recibiendo ataques de la competencia, que si bien había algunas demoras se hacía todo lo posible para cumplir, yo nunca tuve idea de que se pudiera estar haciendo daño a alguien. El proceso era muy largo, desde la venta hasta la entrega de la llave, mi trabajo terminaba al principio, ocasionalmente un cliente te podía hablar posterior a la venta y se derivaba a las áreas que estaba la obra, según la etapa en la que se encontrara. Hay mucha gente que puede probar que soy un empleado como por ejemplo “Natalia Mercau” que era vendedora conmigo. Lo más relevante y participativo que he hecho en mi trabajo ha sido a veces transmitir mis conocimientos de ventas a vendedores sin experiencia en el rubro. Con Natalia por ejemplo se nos encomendó hacer un manualcito, un speech de ventas. Ignacio Llorens es otro vendedor, a él lo ayudé, yo no tengo una formación de ventas, transmitía lo que sabía. Por ejemplo la persona que me ayudó a conseguir la entrevista, que fue Javier Rolando, yo ahí fui con currículum en mano y entré a trabajar. En el trabajo estuve un año y nueve meses, en el medio por decirlo durante unos cinco o seis meses yo atendía a clientes desde mi casa. Yo fui engañado, lo que se me dijo en esa ocasión era que la empresa estaba creciendo mucho, que si bien había demoras se hacía todo lo posible para cumplir. Ocasionalmente después de la venta, si algún cliente se contactaba se lo derivaba y lo manejaba Sebastián o el área pertinente. Preguntado sobre adonde se ubicaba la empresa cuando él ingresó a trabajar, quién le tomó la entrevista, como se conformaba la empresa en

ese momento, Dijo: Quedaba en Nicolás Avellaneda al 300, en esa cuadra a media cuadra de la plaza Colón, el que me tomó la entrevista fue directamente Sebastián Laforte. No te se decir quien trabajaba en la empresa en ese momento, había mucha gente, Ezequiel Juárez ya estaba, Matías Pérez ya también trabajaba, pero había mucho movimiento de personal por eso no se decirte los roles que cumplían en ese momento. Sebastián me contrata como vendedor, me dijo que venda, que le hable a tal cliente si había alguno que había que hablar y nada más. Preguntado sobre cómo era en ese momento el funcionamiento de la empresa, el proceso de venta, Dijo: Yo trabajaba en el segundo piso, y cuando lo cerraron nos fuimos todos al quinto piso. A nosotros nos llegaba el nombre del cliente y el número, a veces solo el número, de algún área o Sebastián te mandaban el número del interesado, y el vendedor tenía que llamarlo y ofrecerle el servicio de construcción según las normativas de la empresa (precio, materiales, tiempos de obra, etc.), si el cliente manifestaba la intención de comprar, tenía que señalar o firmar el contrato. Ahí le hablabas a Sebastián y le decías que el cliente iba a señalar, y él acomodaba lo que tenía que acomodar, o sea a veces modificaba el proyecto que se había ofrecido en un comienzo, como por ejemplo ofrecía un descuento por tiempo limitado, y vos se lo volvías a plantear al cliente, y ya ahí pasaba a Sebastián, te decía que le avises a la gente a buscar la seña o a la firma del contrato, ahí ya se ocupaba él. A veces si un cliente estaba en un barrio privado que era muy complicado porque tenía normativas específicas, directamente en estos casos él hacía la venta porque nos escapaba el conocimiento. La tarea del vendedor terminaba en la seña o la firma, lo que la mayoría de las veces se hacía en el mismo momento. Para que hicieran la seña, les pasabas el CBU de la empresa o a veces el personal de Sebastián, y el comprobante ya directamente el cliente lo enviaba al área de administración. Había un área de “arquitectura” que funcionaba en el quinto piso, en la que trabajaban arquitectos, uno de ellos de nombre “Elvio”, otra chica “Catalina” que no se el apellido y hasta ahí llego, porque no me hablaba con esa parte, había un contador del que no me acuerdo el nombre, era un hombre grande, otra área en la

que estaban dos mujeres jovencitas de las que no recuerdo el nombre, que hacían tareas de administración y tesorería, por ejemplo si el cliente necesitaba un recibo vos le hablabas por mensaje de whatsapp a ellas y ellas continuaban con el contacto. Una vez que pasaba la venta en sí, el proyecto lo seguía de acuerdo a lo que se contratara. Por ejemplo entraba un proyecto X que se iba a modificar, en ese caso continuaban los arquitectos. Todo esto ya era pos venta por lo que perdías el hilo del cliente. El vendedor solo vende, aunque después podía venir Sebastián y decirte que le digas X cosa a un cliente. No había una tarea asignada fija, ya que los empleados iban variando, Sebastián iba cambiando muy seguido la asignación de tareas, por lo que el que un día se ocupaba de los viáticos, al otro día se ocupaba de otra cosa. Mientras estuve en la empresa los empleados fueron variando en varias áreas, el contador fue siempre el mismo, una chica de administración creo que también. Vendedores algunos no variaban y otros sí como Ignacio Llorens que no le alcanzaba la plata y se fue a trabajar creo que una concesionaria. Catalina la arquitecta se fue a vivir al exterior. Lo que variaba más era la asignación de tareas, no tanto el ingreso y egreso de empleados. Yo no tenía tanto trato con los que trabajaban en el quinto piso, tampoco mis tareas se relacionaban con ellos, salvo una consulta puntual de un cliente en el cual te asesorabas con arquitectura, pero lo derivabas, o lo agarraba Sebastián. Preguntado sobre si recibía instrucciones de alguna otra persona, o sobre cuál era la estructura jerárquica de la empresa, Dijo: Solo recibía órdenes de Sebastián Laforte. No había más estructura jerárquica que él. Javier Rolando era la única persona que yo conocía de antes de entrar, y si bien no trabajaba ahí, era contratado él o sus servicios, para la captación de clientes por redes, lo que entiendo por marketing, sé que él hacía los dibujos de los diseños de la publicidad que pasaban por redes sociales, no de las casas. Preguntado sobre lo que sabe en relación a la operatoria pos venta, Dijo: Se pasaba a las otras áreas y no sé explicarla. Cuando llegaba un cliente los de administración eran los que tenían que resolver cualquier cosa pos venta. Me enteraba mayormente de lo que sucedía por el grupo de ventas

de whatsapp, que lo manejaba Sebastián, y que a veces publicaban placas publicitarias con información, por las que los vendedores nos enterábamos por ahí lo que pasaba con las obras que habían vendido, como por ejemplo obras entregadas, por ejemplo el caso de Mari Menuco de Neuquén que había sido una venta mía. Preguntado sobre si su rol de vendedor mutó en algún momento, Dijo: Mientras fui vendedor se me pedía a veces cosas, yo hablé a veces con clientes para decirles que las viviendas estaban demoradas. Por ejemplo Sebastián me decía “hablale a éste cliente y decile lo siguiente: la empresa esta demorada por tal cosa”, y así hay varios ejemplos de lo que tenía que decir, o en otros casos se me encomendó que llevara la documentación al domicilio del cliente, adendas, que me daba Sebastián y ahí terminaba una vez que volvías con la documentación. Eso no lo hice por mucho tiempo. Eso fue por unos cuatro o cinco meses, al medio del tiempo que estuve. Solo durante ese período de tiempo hice otras cosas que no fueron vender, y de manera intermitente durante todo el tiempo que estuve en la empresa, una vez que me aclimate con el producto y sobre cómo venderlo, transmitía mi conocimiento sobre ventas, cómo hablar con la gente, y esas cosas, no específicamente sobre el producto, yo lo explicaba superficialmente, y cuando la gente tenía dudas se la pasaba a Sebastián y él te decía a quién preguntar. Yo estuve siempre en el segundo piso con los vendedores y subía al quinto a hacer consultas o porque me hacían consultas sobre un cliente mío, hasta que cerró el segundo piso y los vendedores pasaron todos al quinto a mediados del 2023 aproximadamente, y después de esto cuando mi bebé nace el 29/09/23 yo me voy a hacer home office por lo que durante unos cuatro meses no fui a la oficina, y cuando volví de manera presencial Sebastián me dijo que el grupo de vendedores se iban a mudar a la calle Ambrosio Olmos 898 7mo piso creo departamento “B”, por lo que empecé a ir ahí y seguí vendiendo. Ya ahí en ese período como estábamos solos los vendedores: Matías Pérez entró al mes siguiente porque se había ido no sé por qué, él me contó que renunció y volvió, Claudio del que no recuerdo el apellido, Ezequiel el mismo caso que Matías que volvió al tiempito, yo Bruno del que no se el apellido, y otro chico gordito

que apenas conocí, sin gente de administración y solo con Catalina la arquitecta, ahí yo hice cuatro entrevistas para ver si eran buenos vendedores por indicaciones de Sebastián. Preguntado sobre si conoce las razones de la mudanza a su regreso, Dijo: Yo sabía que los vendedores que habían estado antes en el segundo piso no podían estar en el quinto piso y que eso era temporal, entonces asumí que el cambio de dirección de esa oficina era para salir del loquero que era estar todos juntos y poder concentrarnos en vender, entendiendo hasta lo último que continuaba en la calle Avellaneda la parte de administración y que lo que se mudaba era solo ventas a la calle Ambrosio Olmos. Yo antes de terminar la especie de “licencia por paternidad” ya no tenía contacto casi con nadie más de la empresa salvo Sebastián, el cual también había mermado. Preguntado sobre si conoció a Ximena Alderete, Dijo: Si, era una chica gordita, muy mal educada, estuvo poco tiempo y encima yo me fui de licencia, hacía ventas, debe haber estado desde comienzos del 2023 a mitad de año aproximadamente. Era como una “coach de ventas” yo en ese período que estuvo ella dejé de transmitir el conocimiento porque ella sabía más. Creo que ella era gerenta de la empresa, no estoy seguro, había un loquero de roles, no hay mucho más que pueda agregar. Preguntado sobre cómo y cuánto cobraba por su tarea, Dijo: Yo cobraba un sueldo fijo, siempre me lo pagaban tarde, la norma en el rubro era que si vos vendías siempre cobrabas una comisión, dependía del proyecto, entre el 1 y el 3 por ciento, en general entre \$150.000 a \$800.000 si vendiste un montón, yo no llegué a eso por ejemplo. Si había financiación no cobrabas por eso. La comisión era muy inestable. Preguntado si recibió pagos de clientes, Dijo: En algunas ocasiones cuando le decías a Sebastián que ya el cliente iba a comprar la obra, él te decía anda vos a recibir la seña, y en esas ocasiones ibas a visitar al cliente y llevabas el contrato que te daba previamente Sebastián y ahí el cliente a veces te daba la plata de la seña y otras veces no, simplemente transfería, el trabajo era hacer que el cliente firme el contrato, ahí recién se consideraba vendido, a esta tarea la podía hacer cualquiera, el que estuviera cerca si Sebastián lo decía, y le entregaba el dinero recibido y el contrato

firmado a Sebastián. En general él me llevaba a los domicilios porque yo no manejaba, yo aprendí a manejar hace poquitos meses, aunque a todos los vendedores en general los llevaba Sebastián, y a él le entregábamos el contrato y el dinero cuando pagaban en efectivo. Preguntado si vio o conoce algunas obras terminadas de la empresa, Dijo: Por fotos varias veces en el grupo de ventas de whatsapp, y personalmente en varias ocasiones en las que viajaba con Sebastián a vender, como una cuestión de paso. En San Luis había una de un hombre que se llamaba Santiago, yo me quede en el auto pero ví la casa armada, la estaban terminando. En Salta también, cerquita de capital había dos casas, a veinte minutos de capital, la vivienda de Mariela Echenique la vi por video llamada, quedaba en Mari Menuco Neuquén, después Silvana Masso de Capitán Bermudez Santa Fe, cerquita de Rosario ahí nomás, ví cuando estaban levantando los cimientos y después cuando estaba terminada por video en el grupo, los pasaban a veces como testimonios a veces para explicarles qué se les decía a los clientes. La casa de Hilda Eroles de General Las Heras ví cuando estaban por levantar los cimientos, y vi el video entero de la casa terminada. Preguntado si recuerda cuántas casas vendió a lo largo del tiempo que trabajó en la empresa, Dijo: Vendí entre ocho y diez casas. Preguntado si tenía una relación de amistad o extra laboral con Sebastián Laforte, Dijo: Él era mi jefe, yo respondía a él y era el que me pagaba, nada más. Preguntado sobre lo que sabe en relación a Jorge Flores, Dijo: Por ahí lo veía que pasaba. No tengo idea qué hacía en la empresa. Desde que estoy preso me enteré que era familiar de la mujer de Sebastián o de él, no sé de cuál de los dos. A solicitud de la defensa se vuelve a preguntar al imputado sobre qué es lo que les decía a los nuevos vendedores para capacitarlos, Dijo: Les decía que tenían que ser sinceros, ser totalmente transparentes, tener buena presencia, respetar las pausas y anotar las dudas del cliente para que las pueda preguntar el vendedor y poder respondérselas correctamente". El 09/10/24 se remitió a lo ya declarado, y en una tercera oportunidad, con fecha 02/07/25, el encartado negó los hechos y se abstuvo de continuar declarando.

Por su parte, **César Ezequiel Juárez** con fecha 04/10/24 en presencia de sus defensoras, Ab. Zelma Semprini y Ab. Marta Rizzotti, refirió: *“Primero que nada niego los hechos, niego que hay una asociación ilícita. Mi función dentro de la empresa comienza como vendedor como sigo actualmente, la única persona que tenía poder para tomar decisiones era Sebastián Laforte, él único. Yo trabajo hace dos años aproximadamente en la empresa. Al adquirir experiencia, quede como uno de los vendedores más viejos, y los vendedores nuevos digamos consultaban conmigo, ya que no tenían la misma experiencia. Sebastián a mí me paga un sueldo fijo como dije anteriormente, más comisión del uno por ciento. Cualquier tarea extra que yo hiciera como por ejemplo viajar o disponer mi vehículo para viajes, ver terrenos o clientes eran extras, un abonado extra que tenía. Mi función siempre fue de empleado. Como dije Sebastián Laforte y Jorge Flores eran los únicos que tenían poder de decisión dentro de la empresa. Mi idea es aclarar que soy empleado. Siempre se manifestó que las casas se estaban entregando y si había algún tipo de queja se encargaba Sebastián Laforte de solucionarlo. Preguntado cómo ingresó a la empresa, Dijo: En su tiempo había un compañero del colegio trabajando ahí, Santiago Montero, y él me hizo ingresar. Hice una entrevista con Sebastián Laforte, por suerte pude quedar y comencé desde ese momento a trabajar como vendedor. Sebastián Laforte me capacitó, él cumplía la función de capacitar a todos los vendedores que ingresaban. Preguntado sobre adónde se ubicaba la empresa cuando él ingresó, Dijo: Se ubicaba en la calle Octavio Pintos, si no me equivoco al frente esta Wolves, una consecionaria. Había arquitectos que trabajaban en el primer piso por lo que no nos cruzábamos, más vendedores, no los conozco porque actualmente no están trabajando, había empleados administrativos y secretaria pero solo los conocí de vista porque estaban en el primer piso. Santiago era vendedor también, tenía experiencia como vendedor de casas porque había trabajado en otras empresas antes. Todos los vendedores de ese momento se fueron después. Yo trabajé una semana en Octavio Pinto y ellos ya tenían la idea de mudarse, tenían vista la oficina nueva y todo incluso, la de calle Avellaneda N° 327,*

pasé a trabajar en el segundo piso, ahí empezaron a entrar vendedores nuevos y personal nuevo, arquitectos, renovaron también la parte administrativa y contrataron mano de obra nueva. Ahí al trabajar en el segundo piso sí teníamos un poquito más de contacto con las demás áreas, ya que estábamos mucho más cerca, en el mismo piso trabajaban los demás sectores. Los arquitectos nos empiezan a dar capacitación del producto, llevándonos incluso a la fábrica ubicada en Villa Retiro a ver el proceso personalmente. Nos hacían mucho más partícipes, nos instruían mucho más con lo que estábamos vendiendo. Ahí entra a trabajar como arquitectos “Sabrina”, “Catalina Berreta”, “Elvio” no recuerdo el apellido pero sí que venía de trabajar en Márquez y asociados, “Florencia Barrionuevo”, de la parte administrativa trabajaba “Analía Albini” y “Jimena” no es el apellido, ellas tenían la función de hablar con los clientes ya vendidos. El equipo de vendedores nuevo eran Matías Pérez, Alan Emmanuel Cano, Claudio Bardus, “Mauricio” no me acuerdo el apellido, “Javier” y el equipo de marketing que trabajaba fuera de la empresa, una persona de nombre “Javier” que creo que tiene una empresa que le hacen el marketing a muchas empresas. Toda la tarea administrativa era supervisada y manejada por Sebastián Laforte. Había un contador dentro de la empresa de nombre “Marcelo” que tenía un box, una oficina propia. Con el tiempo también alquilaron el quinto piso del mismo edificio, y ahí se mudó arquitectura, administración, el contador y Sebastián, dejándonos solo en el segundo piso a los vendedores. Yo siempre estuve en el segundo piso, y Sebastián venía a diario a darnos instrucciones, a contarnos alguna novedad y a supervisar que se estuviera trabajando correctamente. Preguntado sobre lo que sabe respecto del procedimiento completo de venta, Dijo: A mí me pasaban datos y a todos los vendedores, de los clientes que dejaban sus datos a través de facebook o instagram y página web por estar interesados en alguna obra o promoción, ahí teníamos el primer contacto con los clientes telefónico y si el cliente estaba interesado coordinábamos fecha para que algún encargado fuera a ver el terreno, junto con el vendedor y un arquitecto. Encargado sería alguna persona capacitada para ver el cliente,

el terreno y que el cliente se pudiera sacar dudas técnicas, algún arquitecto o Sebastián. Una vez que el cliente quería comprar acordaba con Sebastián en esa oportunidad, si el cliente no era de Córdoba Sebastián lo visitaba si había pactada una seña previa. A la seña la podían acordar con el vendedor o directamente con Sebastián Si el cliente seguía hablando con el vendedor, autorizado por Sebastián se pactaba una seña mínima, dependiendo del proyecto podían ser entre \$200.000 o \$300.000, dependiendo del lugar en el que estuviera el cliente, generalmente se pagaba por transferencia a la cuenta a nombre de la empresa si no me equivocó del Banco Santander. Luego de tratar con el vendedor el cliente era contactado por Sebastián que era quien le enviaba el contrato por mail y él arreglaba los cambios para que estuviera listo antes de viajar, en medio del viaje y de los arreglos del contrato la gente pagaba la seña, una vez que Sebastián viajaba ya estaba todo listo contrato y seña. Sebastián viajaba a ver al cliente junto con el vendedor que había cerrado la venta. Ahí cerraban la operación y Sebastián se encargaba de gestionar la obra. Sé que el área administrativa y Sebastián eran los que se continuaban comunicando con los clientes, siempre todo por directivas de él. Preguntado sobre si en la organización había personal con algún cargo jerárquico, Dijo: No, yo era uno de los vendedores más viejos entonces cuando no estaba Sebastián, los vendedores me preguntaban, los empleados se preguntaban entre ellos y a los que tuvieran más experiencia. Preguntado sobre si hubo alguna modificación en la empresa al tiempo que él ingreso, respecto de los integrantes, Dijo: Santiago era un empleado más que se fue, pero sí sé que él hizo su propia empresa al poco tiempo que yo entré y se llevó muchos empleados por eso se tomaron muchos empleados nuevos. Preguntado si recibió algún pago de algún cliente, Dijo: Si he recibido pagos, cuando viaje a ver clientes con los contratos ya firmados, y se me abonaba un extra por viajar, cuando viajaba iba con algún otro compañero, algún vendedor o arquitecto. En general cuando Sebastián no podía viajar, viajábamos entre dos o tres, con alguna que tuviera disposición y conocimiento, pero Sebastián iba a la mayoría de los viajes. Podía viajar con un vendedor para acompañarlo y

ayudarlo a manejar cuando la venta era del otro, o me acompañaban a mí, a mí en general me acompañaba Sebastián. Las veces que recibí plata apenas se llegaba a Córdoba se la rendía a Sebastián. Preguntado sobre si recibió algún vehículo como parte de pago, Dijo: Si. Pero en general siempre iba con Sebastián. Recibí un Sentra, un Citroen C4, creo que esos son los únicos vehículos que recibí. Sebastián los vendía o se los entregaba a los proveedores, excepto el Citroen que yo se lo compré. Preguntado sobre si conoce obras terminadas de la empresa, Dijo: Si, en Salta estuve en tres obras terminadas las cuales quedaban en Coronel Dorrego, una cliente se llamaba Sofía, en Lago Puelo en Chubut también, no recuerdo los nombres de los clientes porque no eran ventas mías, también hay en Santa Fe. En todos los casos fui con Sebastián, lo acompañé para manejar. Preguntado sobre si conoció la fábrica en la que se construían las casas, Dijo: Si, fui al tiempo que nos empezaron a capacitar los arquitectos, siempre estuvo en el mismo lugar, se cómo llegar, hay que entrar por la calle de Afema. La persona que manejaba la cuadrilla era “Alan” del que desconozco el apellido, lo conozco como “Alan armador”, él tenía varias cuadrillas que realizaban las estructuras en fábrica. Ellos viajaban y también armaban en obra. Sebastián iba siempre a supervisar. Preguntado por lo que sabe respecto a los motivos de la mudanza de la oficina, Dijo: No me acuerdo cuándo fue pero si que la mudanza fue porque supuestamente los precios del alquiler se habían muy altos y empezaron a buscar otro departamento, Sebastián nos fue avisando con tiempo, tardaron unos dos meses aproximadamente en conseguir otro alquiler. No notaba nada fuera de lo normal. Nos mudamos a la calle Ambrosio Olmos y estamos trabajando ahí a la actualidad. Sin nada raro ni que me llamara la atención. Preguntado sobre si conoció a Ximena Alderete, Dijo: Si es una chica que vino de Márquez y asociados, no sabría decir cuándo entró, habrá entrado capaz hace un año. Estuvo en la empresa unos cuatro o cinco meses, muy poco tiempo. Ella simplemente nos comentaba cómo trabajaba la competencia y siempre estaba con predisposición para ayudar, era una vendedora más. Preguntado sobre si tomó conocimiento de alguna queja o reclamo de algún cliente

respecto a algún incumplimiento contractual, Dijo: Si, Sebastián nos notificó en varias reuniones a las que nos convocó, sin poder decir cuántas fueron ni cuánto, para decirnos que había algún tipo de problema, refiriéndose a demoras en las obras, y que él se iba a encargar de solucionarlas. Esta fue la única forma en la que tomó conocimiento de alguna queja de clientes. Él se encargaba, hablaba directamente con los clientes y llegaban a un común acuerdo. Preguntado si alguien más de la empresa hacía el trabajo de acompañar a Sebastián o a otros vendedores a las obras, Dijo: Si, también Alan Cano hacía ese trabajo y algún otro vendedor que estuviera disponible y que tuviera carnet al día, y todos cobraban un extra que pagaba Sebastián, dependiendo la distancia. Preguntado si recuerda cuántas casas vendió a lo largo del tiempo que trabajó en la empresa, Dijo: Vendí entre cinco y siete operaciones como mucho. Preguntado si tenía una relación de amistad o extra laboral con Sebastián Laforte, Dijo: Al principio era solo mi jefe pero con el tiempo nos hicimos amigos. Preguntado sobre lo que sabe en relación a Jorge Flores, Dijo: Conocí a Jorge Flores a los meses que ingresé a la empresa, calculo que estaba desde antes pero yo lo conocí después. Sebastián me comentó que Jorge era el titular de la empresa y me contó que era su suegro. Jorge no iba frecuentemente a la empresa. Algunas veces iba y se reunía con Sebastián, y después de la reunión se iba. Preguntado sobre cuándo compró el vehículo que recibió del cliente, Dijo: El auto era de Pablo Vera y lo compre apenas volví de buscarlo, no se decir cuál fue el vendedor que concretó la venta. Se lo pagué a Sebastián en efectivo y me financió una pequeña parte. Creo que me costó cinco millones de pesos. No estoy seguro. Preguntado si hubo algún cambio en la empresa cuando se mudaron de calle Avellaneda a Ambrosio Olmos, Dijo: Los vendedores se iban solos cuando no vendían porque el sueldo solo no alcanzaba, era un sueldo muy bajo vivías prácticamente de la comisión por venta. Preguntado sobre lo que sabe de los motivos de cambio de nombre de la empresa, Dijo: La verdad que no se nada de eso, a eso lo manejaba Sebastián. Nos enterábamos de los cambios de nombre, y ante la pregunta Sebastián decía que eran cuestiones de marketing. A

solicitud de la defensa se Pregunta sobre si trabajó continuamente durante estos dos años en la empresa o si en algún momento dejó de trabajar, Dijo: Deje de trabajar por unos tres meses porque no me alcanzaba para vivir. No me acuerdo la fecha. Luego Sebastián me volvió a llamar prometiéndome un sueldo mejor y una mejor comisión, y como no había conseguido otro trabajo volví”. A posterior, con fecha 21/07/25, agregó: “Quería dejar asentado que todo el dinero que se recibió fue rendido en su totalidad a Sebastián Laforte, único responsable de tomar decisiones dentro de la empresa. Con respecto a lo demás niego todos los hechos”.

A su turno, con fecha 07/10/24 **Jorge Alejandro Flores** en presencia de su abogado defensor Jorge Luzuriaga, declaró: *“Niego los hechos y no voy a contestar preguntas, pero voy a aclarar algo. Que era un empleado y queremos la libertad para compensar los daños que fueron ocasionados porque hay casas por entregar, queremos ir arreglando los problemas esos. Que no era una asociación ilícita, que solo fue un incumplimiento contractual. Los contratos eran en pesos y los materiales eran en dólares”.* En una segunda oportunidad, esta vez en presencia de la Auxiliar Colaboradora de la Defensoría Pública N° 28, María Soledad Prado, con fecha 22/07/25, el encartado manifestó: *“Laforte es el marido de mi hija, él me propuso ser parte de la empresa, ser socio, firmar los contratos, me pagaba \$ 25.000 semanales, a lo cual yo no iba a la empresa, iba a la escribanía a certificar las firmas únicamente, Respecto a la cuenta a mi nombre, fui al Banco Macro a hacer una cuenta a pedido de Ximena Alderete y Laforte, y el gerente del banco de la sucursal del Shopping de Villa Cabrera me dijo que esa cuenta no se podía abrir, que me iban a quedar en avisar para ver si se podía abrir la cuenta para terminar de firmar. Nunca tuve acceso a esa cuenta, ahora me entero que estaban moviendo plata con esa cuenta. En un lapso de dos a tres meses firmé entre tres y cuatro contratos semanales más o menos, durante el dos mil veintitrés, y en el dos mil veinticuatro me empezaron a llegar cartas documento a mi domicilio, y ahí es donde yo hablo por mensaje de WhatsApp a Sebastián Laforte y le pido que arregle todos los*

daños que estaba ocasionando, y en las conversaciones esta que yo no tengo nada que ver con la empresa, que solamente iba a firmar. Me pagaron los veinticinco mil pesos hasta que firmé el último contrato, después ya no recibí nada más. En las conversaciones de mi teléfono con Laforte surge que yo no tengo nada que ver y que no tenía conocimiento de las maniobras de la empresa”. Preguntado sobre cuál fue el ofrecimiento de Laforte, Dijo: Ser socio de la empresa, mi parte sería firmar contratos a cambio de los veinticinco mil pesos semanales”. Preguntado, si sabía en ese primer momento a qué se dedicaba la empresa, el tiempo de su existencia de la misma, la experiencia que tenía en el rubro y si había visto casas terminadas cuando ingresó a la firma, Dijo: “Sabía que se dedicaba a la fabricación de casas pre fabricadas, pero nunca había visto ninguna, si bien antes de la propuesta de Sebastián, en el año dos mil veintidós, había estado trabajando uno o dos meses en la fábrica de Villa Retiro, en realidad era un galpón, yo acomodaba palos, lijaba palos, por lo que cobraba aproximadamente entre dos mil quinientos a tres mil pesos por día, nunca fui a ningún lugar en el que construyeran, y suponía que se construían porque los camiones salían con materiales con lo que yo suponía que las casas se hacían. Yo lo conocí a Sebastián unos cuatro o cinco años antes de ingresar a la empresa, y él era vendedor de autos en diferentes concesionarias, hasta que empezó con lo de las casas. Yo no sé con quién arrancó él, tampoco le pregunté por qué necesitaba alguien que firmara los contratos. Ximena Alderete era la que se comunicaba conmigo para ir a firmar, estuvo trabajando más o menos en la época que estuve yo. También se comunicaba Ana. Yo tuve trato más con ellas que con Sebastián, ellas me confeccionaban las cartas documento para responderle a los damnificados. Yo pensé que todo eso se iba a arreglar. Yo no sé qué hacía con la plata, él alquilaba en donde estaba, sé que recibía los autos y los vendía, pero supuestamente era para pagarle a otros damnificados o hacer arreglos”. Solicita que se realice la apertura de su teléfono para corroborar sus dichos. “A la aplicación de Lemon yo la abrí, pero la manejaba Ana que era la tesorera, yo no manejaba esa plata, me dijeron que era para cambiar los

dólares a pesos, está abierta en el teléfono de la empresa que manejaba Ana”.

Por otro lado, **Matías David Pérez Ludueña**, con fecha **04/10/24** en presencia de su abogada defensora, la Auxiliar Colaboradora de la Defensoría Pública N° 28, negó los hechos y se abstuvo de continuar declarando. Mientras en una segunda oportunidad, el **23/10/24** manifestó: *“Voy a declarar y voy a contestar preguntas. Yo comencé a trabajar con Sebastián Laforte en junio julio de 2022 tuve un periodo de 6 casi 7 meses con el trabajando yo antes trabaja en una venta de automóviles usados, en lo que no me fue bien y yo al irme, creo que Mauricio, que era un vendedor-supervisor de la empresa para la cual yo trabajaba ubicado en calle Santa Anta. Él me supo recomendar porque él antes de entrar a trabajar a la compra venta de autos él trabajó en Next House, así es que antes que yo entrara el trabajó ahí, desconozco el motivo por el cual se fue. Entonces me recomendó en la constructora y me pasaron el número y pactamos entrevista. Me presente en calle Avenida Avellaneda 321 y me atiende Sebastián Laforte que es el dueño me comento las condiciones laborales yo fui asesor comercial y entre al segundo piso una oficina muy linda todo ploteado, tuve la entrevista, el tema de las casas siempre había sido para mí un pendiente porque me había gustado, era un lugar muy lindo y equipado. Ahí me hizo conocer el quinto piso donde estaba la parte de arquitectura, administrativa y gerencia. Había tres o cuatro arquitectos y después se incorporó un maestro mayor de obra, (de quien no recuerda el nombre). Era quien corregía los planos de los chicos de arquitectos, era quien las guiaba porque algunas eran estudiantes de arquitectura, otras estaban recibidas, creo. Dos administrativas y él –Sebastián Laforte- que era el dueño, gerente y director. Nosotros arriba subíamos pocos, nos tocaba trabajar en el segundo piso. Bueno mi rol en la constructora, yo entraba 9, 10 de la mañana, tenía un básico de 80.000 para el transporte y la ganancia era a comisión pura, el horario es abierto y flexible. Ellos, Sebastián Laforte, te pasaba los datos y a veces los supervisores o las administrativas te pasaban los datos, que los obtenían de redes sociales y además de lo que surgía del sector de marketing. Así nos pasaban los datos filtrados y nos daban esos datos*

para contactar a los clientes según las necesidades. Mi rol era llamar, ellos te podían dar un chip con abono libre, pero yo tenía abono libre, asique lo hacía desde mi celular con mi número personal, creo que era este mismo número que pasé, yo recuerdo haber tenido siempre el mismo número porque hice portabilidad, pero creo que era el mismo. Me presentaba, respondía consultas de interés y lo que si el cliente tenía lote o no. Entonces en función de eso se empezaba a armar el proyecto, le pasaba planos y presupuestos de acuerdo a los metros cuadrados que el cliente quería. Según lo que el cliente quería comprar, llave en mano (es la casa completa al 100% con servicios conectados), semi llave (la casa con estructura, platea, conexiones internas de los servicios y el cliente se hacía cargo de la mano de obra de las terminaciones, pero la empresa le proveía todos los materiales según lo pactado) y la última opción era la obra en gris que era solo la carcasa de la casa sin platea. Bien yo tenía la gestión con el cliente, en estos productos la venta se cierra en un tiempo largo tres meses, vas agarrando y gestionando el cliente y estuve solo 6 o 7 meses. Una vez que se ponían de acuerdo con alguna de las tipologías que se ofrecían se solicitaba un monto de reserva y se pasaba el número de cuenta la empresa, esa cuenta estaba a nombre de Sebastián Laforte del Banco Santander Río, tomaba de la seña era algo simbólico 50.000 o 100.000 pesos asique eso siempre era por transferencia. Una vez que yo recibía el comprobante de la seña ahí terminaba mi trabajo yo pasaba todo lo negociado con el cliente a Sebastián y él se lo derivaba a las administrativas. Generalmente era todo a Sebastián que era a quien se le brindaba todo, a veces a Jimena que era una de las administrativas, pero en general pasaba todo a Sebastián. Ya en el área de administración se hacían cargo de la firma de los contratos, de la financiación cobrar y demás, mi tarea era simplemente vender, hacer el primer contacto con el cliente con los datos que ellos me pasaban. Yo me fui de la empresa uno de los motivos fue porque empezaron a bajar la calidad de los datos, es decir llamábamos y nos pasaba que eran datos basura, contactábamos al cliente y nos decía que no habían hecho consulta alguna. Otro de los motivos fue porque lo empecé a ver poco a

Sebastián, el empezó a bajar menos, porque nosotros no subíamos al quinto piso, como estábamos a comisión pura y no podía cerrar ventas empecé a buscar otras opciones y además en un momento veo que Sebastián cambia el nombre de la empresa de Next House a Forte Desarrollista, eso me hizo ruido así que me fui. Los datos seguían siendo basura, no había mejorado la calidad para cerrar ventas, pero principalmente porque me hizo ruido el cambio del nombre así que me fui. Me llamó la atención que cambió el nombre, si Next House era una empresa nueva, los arquitectos tenían capacitaciones a los vendedores, tenía un factor de seriedad, pero me llamó la atención el cambio del nombre de golpe, se que en estas cosas son cosas delicadas así que decidí irme. Además, se sumó que yo quería tener obra social, un sueldo fijo, estabilidad y bueno esas eran cosas que yo ahí no iba a tener nunca”. A pregunta formulada por la instrucción para que precise la fecha en la que se produjo el cambio de nombre de la empresa, manifestó: “Tuvimos una fiesta de fin de año en una casa linda que pagó en Carlos Paz para los empleados, y fue cerca de esa fiesta, en enero del 2023 que se produjo el cambio de nombre de la empresa. Yo después de eso habré estado unos 10 días y me fui de la empresa”. A pregunta formulada por la instrucción para que precise la fecha en la que trabajó efectivamente en la empresa, manifestó: “Yo creo que estuve desde junio del 2022 o julio del 2022 hasta enero del 2023, un aproximado, pero muy cercano”. A pregunta formulada por la instrucción para que precise cual era rol que desempeñaba Alan Emmanuel Cano en la empresa, manifestó: “Alan era un vendedor como yo, pero más calificado porque él tenía la posibilidad de captar un cliente desde cero o tomar un cliente que ya había cerrado el contrato, pactado pagos y financiación y hacerse cargo del área de post venta. Al área de post venta pasaba después que el cliente había sido derivado a administración para determinar con el cliente en el color, tipo de materiales, tipo de terminaciones, eso sumaba sus comisiones si mejoraba la calidad de los materiales o si subía más metros para la contratación. Él comisionaba por las dos áreas. Una vez cerrado los cambios él le pasaba a Sebastián los cambios, éste los agregaba en el contrato para

generar el presupuesto final y terminar con la firma del contrato. Él trabajaba en el segundo piso, pero tenía mayor acceso al quinto piso sobre todo por el contacto que debía tener con los arquitectos ante un eventual cambio de planos. Respecto del sueldo que cobraba él cobraba comisiones como cualquier vendedor, pero además comisionaba por las mejoras que se obtenían en la post venta. Y entiendo que además tenía un sueldo fijo seguramente un poquito mejor que el mío. Pero la verdad que desconozco fue poquito el tiempo que yo estuve en la constructora”. A pregunta formulada por la instrucción para que precise cual era rol que desempeñaba César Ezequiel Juárez, en la empresa, manifestó: “El Eze era como un supervisor mío, también estaba en ventas, que nos capacitaba con el tema de ventas, con el tipo de producto, tipologías, materiales, estaba en eso pero también se encargaba de vender, sin duda, estaba mucho tiempo llamando y sufriendo la gestión como nosotros pero tenía un acceso más directo, un poco más porque de repente Sebastián lo podía mandar a hacer un relevamiento de lotes, viajar, o cosas así. Creo que él tenía un sueldo fijo, un poco más alto que el mío, la verdad que no se de cuanto era, pero el resto a comisión pura casi”. A pregunta formulada por la instrucción para que precise cual era rol que desempeñaba Jorge Alejandro Flores, en la empresa, manifestó: “A Jorge yo lo he visto poco, lo cruzaba mayormente en un ascensor, Sebastián una vez lo presentó como el suegro de él, después lo vi en los ascensores y ahí nos comentó que él iba a firmar los contratos. Él no tenía una actividad fija en la empresa solamente iba de manera ocasional a la empresa cuando tenían que firmarse los contratos. Esto me doy cuenta que Sebastián no ponía nada a nombre de él y eso también me pareció raro, después el cambio de nombre y demás y ahí me dije Matías te tenés que ir de acá. Todo, todo lo que se hacía en la empresa era bajo la órbita de Sebastián Laforte, y todos estábamos ahí en busca de ganarnos el dinero. Jorge seguramente debe haber firmado porque le hacía falta un dinero que Sebastián seguramente le daba, y el resto igual éramos todos vendedores, incluyo yo que era el vendedor más bajo por así decirlo. Yo lo veía a Sebastián con ganas de ejecutar las obras, nos llevaba a fábrica para ver como

crecía de a poco, como se crecían los videos, los renders, yo nunca lo vi con una intención de una asociación, ni a él a Alan, ni a los demás, menos yo que era un vendedor simplemente. Tal vez lo fue cuando yo no estuve en la empresa, pero yo nunca lo vi ni lo percibí de esa manera”. La instrucción pregunta al declarante si desea manifestar algo más, a lo que refirió: “Respecto de Ezequiel y Alan eran compañeros como yo, no es que los quiera limpiar pero si que hacían lo mismo que yo tratar de llevar el pan a casa. Todo eran órdenes bajadas directas de Sebastián Laforte, nosotros hacíamos lo que nos dijeran que hiciéramos. Por eso cuando vi lo de asociación ilícita entiendo que no es así, la verdad que no creo que ellos estén en una asociación, todo lo que se hacía se hacía por orden de lo que decía Sebastián Laforte. Siempre vi movimiento de construcción, de arquitectos trabajando, no era un lugar vacío, sino que había movimiento de empresa, pero bueno después los datos ya no me servían y me fuí”. La defensa pregunta a través de la instrucción, respecto de si durante su tiempo de trabajo en la empresa pudo ver que la ésta hubiera entregado casas u obras terminadas, manifestó: “Si, vi que se entregan, las obras el tema es que cuando se cierran las obras entra el área de planimetría que llevaba entre 30-40-60 días y después el terreno que debía ser preparado por parte del cliente. Eh visto casas entregadas en Rosario, en Villa Allende, pero tenía esos procesos para empezar una obra dos o tres meses”.

En su oportunidad, **Noelia Alejandra Flores** en presencia de su abogada defensora, la Auxiliar Colaboradora de la Defensoría Pública N° 28, con fecha **24/07/25** refirió: “A Seba lo conozco de chiquito, adolescente cuando se puso de novia con mi sobrina, incluso estuvo viviendo en la casa de mis padres. Mi familia sabía que a Sebastián le estaba yendo bien, que tenía una empresa constructora de nombre Next House, y bueno a mí en el año 2023 me pregunta si yo podía ser presidenta de FOCONDE, porque él quería ponerse una empresa de casas de construcción tradicional, porque él no podía ser presidente porque estaba en el Seven o en el Veraz por deudas por las tarjetas de crédito. Supuestamente sería por unos meses. Él me ofreció dinero y yo le dije que no porque era de la familia, para mí era un

sobrino, y como sería por unos meses acepté. Dos veces le pedí ayuda económica por situaciones puntuales, una para pagar gastos médicos de mi madre cuando estaba enferma y otra para la internación de ella. El trato era que yo figuraba como presidenta de la nueva empresa en los papeles, y yo firmo ese contrato a finales de junio, pero la empresa empezaría a funcionar en septiembre u octubre. Yo me acuerdo que fui a firmar un contrato a una escribana cerca de la plaza Colón, y seguramente podría haber firmado otro, pero yo estaba con la enfermedad de mi mamá en esa época. Habré ido a la oficina de Avellaneda unas dos veces, pero más que eso no, que me junte con Marcelo Scrofani, que era el supuesto contador y un abogado David Tini, tuvimos una reunión los tres y hablaron lo que era para que yo me quedara tranquila. Una vez me llamaron de un juzgado civil para una mediación por un cheque emitido por FOCONDE, ya que le habían pagado a un proveedor de materiales, y en ese momento yo desconocí la firma de ese cheque, porque no era mía. Ahí me asistió una asesoría civil, ya voy a aportar los datos, pero no me llamaron más. Nunca me imaginé que iba a pasar esto. Preguntada por la instrucción si recibió dinero de algún cliente o si firmó en algún recibo, Dijo: Que no. Yo a Sebastián no lo veía casi nunca, pero después le empecé a preguntar qué pasaba con la empresa y él me empezó a decir que las ventas no estaban bien, por eso no me llamó más para firmar ningún otro contrato. Si lo acompañé a Sebastián al banco Galicia para que él pudiera hacer la chequera para FOCONDE y poder arrancar con la empresa nueva. Yo veía a Sebastián en reuniones familiares los fines de semana, yo soy madrina de su esposa y de una de sus hijas, tenemos un lazo muy fuerte. Era un sobrino más. Al resto de los miembros de la empresa los conozco de los cumpleaños de Seba y nos juntamos en un bar una vez, él hablaba mucho con Ezequiel y con Alan, pero yo no sospechaba nada. Me enteré de todo cuando lo metieron preso. En un momento yo estuve enojada con él porque me evitaba y me parecía raro que nunca más hizo una venta, y él me dijo que en enero supuestamente la iba a cerrar a la empresa porque no estaban vendiendo nada. Eso es todo. Preguntada por las circunstancias en las que comenzó a ser autorizada en

la caja de seguridad de titularidad de Sebastián Laforte, Dijo: Que era una caja de Sebastián en la que estaba autorizada yo y Rocío, en el Shopping de Villa Cabrera. Él me pidió que figurara autorizada porque él viajaba mucho entonces por si llegaba a pasar algo y Rocío necesitaba algo, porque vivía camino a Carlos Paz, por cualquier cosa. Retiré dinero una sola vez por indicación de Sebastián para llevarle a Rocío. Cuando él me propone crear FORTE, a Sebastián supuestamente le estaba yendo muy bien económicamente, por eso creaba una empresa nueva. Nosotros veíamos que estaban bien, pero ellos siempre alquilaron. Una sola vez me llevo a ver a mí y a mi familia una casa que estaban construyendo con Next House, cerca de la casa de ellos en Causana. Estaban haciendo la platea, pero yo vi nunca una casa construida por la empresa, solo sabía de la empresa por dichos de ellos. Vi fotos que me mostraba Sebastián nada más. Yo sentí un puñal con todo esto. Nadie de mi familia podemos creer”.

Asimismo, **Matías Sánchez** con fecha **28/07/25**, en presencia de su abogado defensor Facundo Buteler Turrado, manifestó: *“Primero voy a negar todos los hechos, yo entre a esta empresa por un hecho que conocí que se llama Alan Cano, lo conocí en un partido de fútbol del “Campa” y me dice que él estaba trabajando en una empresa, que estaba manejando él entre comillas, como supervisor de ventas, y me dijo que se ganaba muy bien por comisiones, y a partir de ahí es que entro a principios de enero de 2023 a trabajar con esta gente. Primero voy y hablo con Alan, voy al lugar ese de calle Avellaneda 327, él me recibe y me presenta el lugar y espero unos diez o quince minutos y ahí me recibe Sebastián Laforte que se presenta como el dueño. Fue una entrevista que me cuenta que es el dueño de la empresa, que eran los mejores de todo, que eran muy de confianza, me vendió como un circo de que eran excelentes. Empecé a trabajar como vendedor, trabajaba desde mi casa y algunos días me citaban para capacitación, a lo que me mostraban fotos como que ellos cumplían, todo, como un circo. En medio de todo esto, había una chica que me pasaba los clientes para hablar, que eran enviados por Laforte, él pagaba campañas por Marketplace de publicidad y*

de ahí salían los nombres de los interesados que había que contactar. Yo les vendía un precio por metro cuadrado, donde sinceramente nada era tal cual tenía que ser, les decían una cosa y al final era otra, y ya todo eso me empezó a dar muchas dudas y preocupación por los reclamos y demás. Recuerdo los nombres de esas dos clientas que me nombras. Empezaron a llegar como comentarios negativos en las páginas de Instragram y Facebook, a las que el dueño contaba que eran demoras normales que cualquier empresa puede tener, decía eso para que pudiéramos seguir vendiendo como un soldadito más. Pero en realidad una vez que yo estuve fuera de la empresa me enteré que era gente que había cagado. Todo esto yo lo hacía de buena fe, ellos me decían que cumplían, que daban todo en tiempo y acorde y la verdad era que no. Ya ante la cantidad de comentarios negativos y los llamados de la gente que no se cumplía con las cosas, yo le preguntaba al dueño y a Alan, y ellos me decían que eran tiempos burocráticos, pero yo no sabía que decirles a los clientes que se quejaban y me terminé yendo. La gente me seguía llamando cuando yo me fui, y traté de ayudarlos, dándoles los datos que necesitaban. Me encontré con que eran unos estafadores. Trabajé hasta finales de marzo, a principios de abril no estaba más. También Sebastián y Alan en las capacitaciones te obligaban a decirles cosas que eran mentiras a los clientes, como que las demoras se debían a que tenían muchas entregas y a falta de material, pero eran todas mentiras. Preguntado sobre si vio alguna casa realizada por la empresa, Dijo: Sebastián un día me llevó a mi y también llevaba a los clientes a una casa que era del contador, no me acuerdo el nombre, en Villa Allende, que supuestamente era una casa de muestra hecha por la empresa, pero yo después me enteré por los clientes que nada que ver, y también me enteré por la secretaria Analía, que si esa casa era del contador, pero que la tenía desde hace muchísimo tiempo, no era hecha por la empresa, nada que ver. No vi otra casa hecha por la empresa. Tanto en capacitaciones y por WhatsApp nos mostraban por fotos y videos casas terminadas, para que les mostremos a los clientes. Preguntado por lo que sabe respecto de los otros imputados, Dijo: Ezequiel era muy amigo de Alan y de Sebastián, estaban los dos

muy al lado del jefe, eran íntimos los tres. Cuando se hacían eventos en la oficina para festejar por las ventas, tanto Alan como Ezequiel eran los que organizaban todo, Ezequiel era como un gerente. Sebastián era el dueño, Alan era también como un gerente que hacía de todo, hasta vendía, ellos te decían todo lo que había que decirles a los clientes. Yo únicamente los contactaba y les pasaba los precios que ellos me decían que dijera. Jorge Flores era supuestamente era el papá de la esposa de Sebastián, no sé qué hacía, yo lo veía que saludaba a todos y se iba, estaba muy cercano a los directivos, no sé si era como otro dueño o qué, iba frecuentemente, por lo menos una vez a la semana, saludaba y se metía a la oficina de Sebastián, muchas veces salía con paquetes, sobres o papeles. Matías Pérez era vendedor creo, no recuerdo bien, creo que había dos Matías, uno era vendedor y el otro administrativo. Preguntado si cobró dinero mientras estuvo en la empresa, Dijo: Me pagaron las comisiones de las ventas que hice, no recuerdo bien cuántas fueron, pero sí sé que fue muy poca plata en comparación de lo que vos veías que los clientes entregaban ahí. El dinero me lo entregaron en la mano en efectivo. Preguntado sobre si recibió dinero de clientes, Dijo: Sí, cuando me mandaban a buscar las señas de los clientes, Sebastián me daba un auto y me decía adonde tenía que ir a buscar y el contacto del cliente, me daban el contrato como un mini cuaderno y vos ibas y llevabas. Todos los vendedores creo que hacían eso. Viajé a Buenos Aires y nada más. Yo usé una Amarak que me dio Sebastián, él me encomendaba la tarea y vos la realizabas. Todo lo hacía con buena fe pensando que supuestamente se entregaba la casa. Por medio de los reclamos de los clientes te dabas cuenta que no hacían nada de lo que decían que iban a hacer y ante este tipo de situaciones tomé la decisión de hacerme a un lado. Como yo hacía home office prácticamente no veía a nadie, yo hacía la mía y me iba, más que nada porque era gente media rara, no sé cómo explicarlo, pero era gente turbia, era un ambiente medio raro, nunca sabías qué hacía casa persona, mientras que todo lo pintaban como arco iris. Preguntado si conoció algún profesional que trabajara en la empresa, Dijo: Había un arquitecto que no me acuerdo el nombre, que estaba ahí para

consultar por alguna duda de algún cliente, y también había unas arquitectas que iban variando, un día veías a una y después no estaba más”.

En su oportunidad, con fecha 05/08/25, **Claudio Bardus** en presencia de la defensa pública, refirió: *“Yo llego a Next House por un vendedor que yo tuve a cargo en Turín, Abel es el nombre, no me acuerdo el apellido, fue justo después de la pandemia, cuando se levantó la primer pandemia, así llegamos a Next House que estaba en la calle Octavio Pinto, y después de unos quince o veinte días conozco a Sebastián Laforte. No me había entrevistado nadie de la empresa más que Abel. Ahí me presenta a Laforte, Axel Faber y Micael, que en ese momento eran los tres socios. Ahí si yo tengo una pequeña capacitación con Axel sobre la venta porque yo no había trabajado en construcción. En ese momento me doy cuenta que yo a Laforte lo conocía de otra empresa de autos en la que había trabajado como vendedor, Mediterránea, éramos los dos vendedores de distintos grupos. Bueno ahí empezamos con el tema ventas como por cuatro o cinco meses hasta que se pelean los socios y se disuelve, en Next House queda Sebastián Laforte y Axel Faber se va a Montecons con el que en ese momento era gerente de ventas en Next, Santiago Montero. Yo me voy a Montecons porque le tenía más confianza a Axel que era el que sabía del tema construcción, ahí trabajé tres o cuatro meses, no me sentí cómodo y renuncié, y volví a Next House que ya estaba en calle Avellaneda, y ahí trabajé aproximadamente a casi un año más, al menos diez meses más. Ahí las ventas se hacían, yo tenía la tranquilidad de que lo que abonaba el cliente era por etapa cumplida, primero se hacía la platea y después el cliente abonaba. Yo cobraba por comisión, el 1% del valor de la vivienda. En un momento estuvo Alan Cano como supervisor de ventas, cuando yo volví ya estaba él, también estaba Lucas y Ezequiel Juárez, cada uno supervisaba su equipo. Yo ingresé en el equipo de Ezequiel Juárez y después en un momento me postularon como supervisor, pero tuve solo un chico a cargo unos cinco o seis meses, porque no me gusta tener gente a cargo. Teníamos un horario fijo de 10 a 5 o 6 de la tarde, pero yo siempre en general estaba ahí a las 8 porque dejaba a mi hijo en el colegio. Nunca vi nada*

raro, nada que me llame la atención. Yo contacto con los contratos, avances de obra no tenía porque los vendedores estábamos en el segundo piso y gerencia y demás estaban en el quinto. Yo sí viajé a Santiago del Estero y le fui a cobrar a la Sra. Farías, pero no era un contrato sino un saldo que faltaba para completar, yo a eso se lo rendí a Laforte. Es más yo siempre estuve atrás de Sandra y de Virginia Enz. Preguntado sobre si alguno de sus clientes le hizo algún tipo de reclamo, Dijo: Sí, por ejemplo Farías me reclamaba por la demora en el arranque de obra, y Tardini también. En el caso de Enz por ejemplo yo le vendí una vivienda dejándome guiar por la gente de arquitectura que estaba ducha en el tema, eso llevó a que después de unos meses, no se si fueron tres, cuatro o cinco, cuando la señora Enz presentó planimetría en Mendoza le rechazaron la construcción, entonces ahí fue cuando la volvió a hablar Laforte ya, explicándole que no le permitían hacer madera, sino que tenía que hacer si o si con acero galvanizado. En todo momento cuando los clientes me pedían consejos de si abonaban o no las adendas o los avances de obra, yo les decía que no, que esperaran a que les hicieran una etapa porque lo tenían por contrato, ellos tenían que esperar a que la empresa les cumpla para pagar. A todos los que me llamaban para preguntarme les respondía lo mismo. Mayormente el que se hacía cargo de llamar a los clientes era Alan Cano, él era el que tenía a cargo llevar las obras adelante, o sino los llamaba el mismo Sebastián Laforte. Sí recibí reclamos de clientes sobre otros incumplimientos, yo iba al quinto piso y hablaba con Analía o con Jimena y les preguntaba, y ellas me mostraban los chats de que estaba todo avanzando, siempre había una respuesta positiva a la queja del cliente, entonces yo les reenviaba las respuestas. Lo de Virginia Enz se hizo largo porque según arquitectura había problemas con los planos. También cuando Enz se quejó de que había pasado tanto tiempo y siempre había un pero para no avanzar, yo le dije que se asesorara con defensa del consumidor porque ella tenía un contrato. Preguntado sobre si vio alguna vez una casa terminada por la empresa, Dijo: Sí, vi algunas, no sé si alguna totalmente terminada, pero sí vi avances de obras, sí vi dos casas terminadas en Fincas Don

Eugenio, en Gral. Rodríguez, buenos Aires, y en Los Reartes una alpina, otra en Santa Fe, no recuerdo la zona, después vi otra en la zona de la costa de Buenos Aires también, en Azul, viajaba mayormente cuando se juntaban un par de clientes, por ahí viajaba con Ezequiel Juárez que era mi supervisor de ventas. En la primera etapa que estuve en Next House no viajaba tanto, era más telefónico, cuando volví con el tiempo empecé a viajar un poquito más, para ver el terreno a veces y otras veces para asesorar clientes, la única vez que viaje para recibir dinero fue a Farías. En la segunda etapa que estuve trabajando me terminé yendo de la empresa porque empecé a ver muchos reclamos en las redes sociales de clientes de otros vendedores, de que no le hacían la casa o que tenía filtraciones, que se despegaban los cerámicos, malas terminaciones, incluso en un viaje que fuimos con Ezequiel Juárez a Buenos Aires, yo me quede en el auto y él habló con una clienta para hacer el proyecto de una alpina, y al mes la clienta subió una foto mía junto a la de Sebastián y Ezequiel, y Ximena Alderete, diciendo que éramos estafadores, entonces por eso me fui a Montecons de nuevo y estuve un año más. Yo no tenía sueldo fijo, solo cobraba por comisión por venta. De la señora Ciminelli no tuve reclamo. Los reclamos empezaron a aparecer más o menos desde la mitad de la segunda etapa en que trabajé hasta el final, tanto de mis clientes como en las redes sociales. Yo subí tres o cuatro veces a hablar con Sebastián ante los reclamos de las demoras, y siempre había una respuesta coherente de él sobre las razones de la demora. Preguntado sobre cuántas casas vendió, Dijo: Habré vendido unas diez entre las dos etapas en las que trabajé, de las que dos vi que estaban muy avanzadas, les faltaban solo las terminaciones, por fotos que me mandaron mis propios clientes, uno de ellos fue Maximiliano Rúa de Buenos Aires, y el otro Cristian Brega, creo que Brega fue una venta de mi primera etapa de vendedor y Rúa de la segunda, el resto no me consta. El que hacía el seguimiento de las ventas ya realizadas era Alan Cano. Cuando me fui la última vez hablé con Ezequiel Juárez que era el que estaba a cargo de los vendedores y le dije que me iba. Estando en Montecons el último tiempo recibí llamados de clientes para preguntar por Sebastián y por la

empresa, porque nadie atendía los teléfonos y si iban personalmente nunca atendía nadie, yo brindaba los datos de lo que tenía. Yo fui a la fábrica en Villa Retiro dos o tres veces para alguna capacitación de más que nada la gente de arquitectura, para materiales, todo eso. Preguntado sobre el resto de los imputados, Dijo: A Alan Cano lo conocí en la segunda etapa, era una especie de supervisor de ventas y hablaba con los clientes de absolutamente todo, también a Ximena Alderete que fue gerenta de ventas, que venía de Márquez y Asociados, y entró a los dos o tres meses que yo volví. Ezequiel Juárez entró un tiempo antes que yo me fuera en la primera etapa, era supervisor de ventas y viajaba mucho a ver clientes. Jorge Flores no hacía nada, ponía la cara, aparecía como dueño de la empresa, lo vi varias veces cuando había que hacer certificar contratos, veíamos que él iba a la empresa, pasaba a buscar la llave e iba al quinto piso, era el suegro de Sebastián. Yo les di toda esta información a los clientes cuando me empezaron a llamar y reclamar. Me gustaría agregar que respecto a los reclamos de mis clientes siempre hubo una justificación, cuando yo preguntaba me mostraban el video con la estructura de la vivienda parada, que estaba esperando el camión para trasladar, o fotos o chats de que habían pagado el hormigón. A todos los clientes que me reclamaban trataba de enviarles la captura de pantalla de lo que me respondían a mí del quinto piso, para quedarme tranquilo”.

Por su parte, **Carlos Marcelo Scrofani** (15/09/25) en oportunidad de ejercer su defensa, en presencia del Ab. Sebastián Becerra refirió: *“Niego el hecho. Yo no tuve contacto nunca con estas personas, con los que me están acusando. Cómo era el tema, muy excepcionalmente, que debe haber sido tres o cuatro veces del tiempo que conocí a la gente de esta empresa, yo era contador externo, digo esta gente porque no les conozco los nombres. Como sabían que yo tenía una casa construida con ese sistema, pero no hecha por ellos, me pidieron por una cuestión de logística, porque según me decían tenían casas construidas lejos de la zona de quien quería comprar, entonces por ahí me decían “¿Marcelo se puede mostrar el sistema constructivo?” entonces yo les decía sí, que vengan a ver pero muy simple y rápido porque es*

mi casa. Y bueno, fueron como en este caso. A mí no me habló nadie externo a la empresa ¿Cómo voy a tener contacto, si es alguien que no conozco? Se concreta la visita, me hablan que iban a ir tal día a tal hora, abro la casa, entran, yo me abstraigo de todo, miran, les muestran, hablan, había un vendedor de la empresa, gente de la empresa, eran dos o tres, desconozco las funciones que pueden tener, mostraron y luego se retiraron. Yo no tenía contacto con la gente. Esta fue la última visita. Yo trabajé como consultor externo de la empresa "Next House" desde aproximadamente septiembre del 2022 hasta aproximadamente enero o febrero de 2024. Ahora con el llamado de la fiscalía recién me entero que habían armado otra empresa. Luego de ocurrida la muestra de esta casa, en un momento, aproximadamente dos o tres meses después, yo no estaba presente, había una persona amiga, y golpean las manos y una persona pregunta por mí, y cuando responde mi amiga que yo no estaba, la persona empezó a gritar cosas que yo era un estafador, lo que quedó como un episodio aislado en ese momento, pero ahora después de conocer la imputación, relaciono que estaba relacionado a eso. Preguntado sobre si en esta visita referida, él tenía o no relación laboral con la empresa, Dijo: La situación es que desde fines de 2023 a principios de 2024, me habían quedado debiendo plata, por ahí me pedían alguna información de la empresa Next House, que fue donde yo trabajé, pero cosas formales como estatutos y esas cosas que por ahí yo tenía en PDF. Entonces, si bien me iban completando de a pequeñas partes la deuda, más que nada cuando necesitaban algo, me llamaban y a cambio me pagaban algo, y bueno dentro de todo esto, en un momento fue cuando me piden mostrar la casa, y accedí como las veces anteriores en Next, con la misma modalidad, y como excepciones también. Preguntado sobre quién/es lo había/ contratado para trabajar en la empresa, Dijo: Yo llego a través de un conocido que era en su momento socio de Laforte, yo la conocía a la madre y llego por él, Axel Faber. En ese momento ellos, Sebastián Laforte y Axel Faber, eran socios con Micael Paz, ellos coordinan y me convocan como contador externo, porque tenían problemas con el otro contador, no estaban satisfechos. Ahí comienzo

a trabajar para Next House. Por ahí me pagaba Micael Paz, por ahí Sebastián Laforte, fundamentalmente ellos dos. Preguntado sobre su conocimiento sobre las causas de separación de los socios de Next House, Dijo: Que Axel Faber y Micael Paz se quisieron abrir de Sebastián Laforte porque querían abrir otras sociedades. Creo que Micael Paz abrió otra empresa, Axel Faber no tengo ni idea qué puede haber hecho. Axel Faber no estaba como socio formalmente, por lo que cuando ellos se van, me comenta esto Sebastián Laforte y yo le digo que tenía que traer a otra persona para que formara parte de la sociedad, entonces trae a otra persona para continuar sociedad, pero no me acuerdo el nombre ni sé quién es porque yo tenía contacto solo con Laforte. Preguntado sobre si todo el tiempo que duró su relación laboral la empresa no cambió de nombre, Dijo: Como a Next House era una empresa que ya estaba funcionando cuando yo llegué, se producen los cambios de socios que se produjeron, y duro yo hasta febrero mas o menos del 2024, ahí cortan mi vínculo. Sebastián Laforte los primeros meses del año, manda a Ezequiel Juárez, quien era como un “jefe de ventas” porque estaba por sobre los vendedores, a llamarlo, por lo que yo voy a la oficina de la calle Avellaneda, que fue el último domicilio que conocí. Ahí Ezequiel me informa que no iba a ser más el contador, y yo ahí le digo que había honorarios pendientes, porque por ahí me pagaban por partes. Según lo que me dijeron las secretarias en ese momento, aparentemente estaban llamando a otras personas que dependían de la empresa para bajarle los sueldos. Ellos, en realidad Sebastián Laforte, en algún momento que no sé, unos cuatro o cinco meses antes de irme, creó otra empresa distinta a Next House, pero entiendo que se dedicaba a lo mismo, aunque no tengo certeza, yo no manejaba los libros ni nada de eso. No tengo idea si esta empresa tenía movimiento o no, y tampoco sé el nombre que tenía. Preguntado por el defensor para que aclare sobre este punto, Dijo: En algún momento Sebastián me pasó una clave fiscal y me pidió facturar a nombre de esa otra empresa y le dije que sí, no recuerdo más sobre esto, fue algo puntual. Nombrada “Foconde” por la instrucción, Dijo: Sí, puede ser ese nombre el de la otra empresa. Preguntado sobre lo

que sabe respecto al rol en la empresa de Alan Cano, Dijo: A Alan lo conozco de hola y chau las veces que puedo haber ido yo a verlo a Laforte, y nada más, sé que estaba en la parte comercial. Los vendedores por ahí me hacían algunas preguntas técnicas, pero en general. Preguntado sobre lo que sabe respecto al rol en la empresa de Jorge Flores, Dijo: Es el suegro de Sebastián Laforte, en algún momento cuando fui a verlo a Sebastián en la oficina, estaba ahí y me lo presentó, yo lo que no recuerdo es si él pasó a ser socio en alguna de las dos empresas, yo no lo sé, pero Laforte me dijo que lo iba a poner como socio, pero no recuerdo en qué sociedad lo puede haber puesto, ni si lo puso. Preguntado sobre lo que sabe respecto al rol en la empresa de Noelia Flores, Dijo: Es la hermana de Jorge Flores, la conozco por un caso similar al de Jorge, fui un día a la oficina y me la presentó como parte de la familia, no sé si después la habrá incorporado como socia de alguna de las empresas, no tengo idea, puedo haber ido otra vez a la empresa y ella apareció, pero de hola y chau nada más. Preguntado sobre lo que sabe respecto al rol en la empresa de Matías Pérez, Dijo: Si, había tres Matías, de los apellidos no me acuerdo, pero sí de Matías Sánchez, porque era musculoso y alto, formal cuando saludaba, del otro Matías no puedo decir nada, no tenía mucho contacto con los vendedores. Preguntado sobre lo que sabe respecto al rol en la empresa de Ximena Alderete, Dijo: Era una vendedora, no se nada de ella. Preguntado sobre lo que sabe si habría alguna otra persona además de Sebastián Laforte que participara en la toma de decisiones de la empresa, Dijo: No, según mis visitas a la oficina, el único que tomaba las decisiones era Sebastián Laforte”.

A su turno, **María Ximena Alderete** (19/09/25) en presencia de la defensa pública, manifestó: *“La empresa estaba ubicada en un edificio en la calle Avellaneda 327 y ocupaba el segundo piso destinado específicamente a los vendedores y el quinto piso, donde estaba administración, posventa, los arquitectos, el contador y la oficina de Sebastián, Alan Cano y Ezequiel Juárez estaban en el quinto y en el segundo, eran un nexo entre las dos partes. La encargada de pos venta, es decir la persona que recibía todos los reclamos, la que pactaba*

las adendas, la que mandaba las cartas documentos, frenaba todos los líos e iba postergando los plazos de construcción era Jimena Bossio, entonces si había alguna persona que tuviese algún problema o algún reclamo, o enviaba carta documento, todo lo gestionaba ella, por eso yo no participé en el hecho 1 ni en el 2, porque por ejemplo en el caso de Vera, cuando el cliente se acercó pasó directamente al quinto piso, yo estaba en el segundo, no teníamos contacto con el público, nosotros hacíamos todo lo que era llamados telefónicos, en el caso que hubiera un cliente que quisiera una reunión presencial iba directamente al quinto. Yo nunca estuve en Junín, ni viajé. Yo viajé a Buenos Aires a ver a Viviana Rivero y a Huinca Renancó a verlo a Ortíz, pero nunca estuve en Junín. Viviana Rivero fue mi primer cliente, a mediados de abril, yo generé una muy buena relación con ella más allá de la operación comercial, al día de hoy nos tenemos en redes sociales, yo sigo teniendo su contacto, pero no me comuniqué con ella. Yo sí me encontré con ella dos veces, una en San Javier del Lago para hacer el relevamiento del terreno, y después yo viajé sola con un auto que me alquiló Sebastián con el contrato, y le hice el cobro de lo que representaba el 30% de la casa. Si bien yo hice un retiro de dinero las dos veces que yo fui, al llegar a Córdoba Sebastián Laforte pasaba por mi casa inmediatamente y retiraba el dinero que yo buscaba de las operaciones, y a la semana siguiente a mí se me pagaba una comisión, no me acuerdo si era del 2 o el 3 por ciento. Las demás veces que Viviana fue a la empresa yo ya no estaba en la empresa, me había ido y por iniciativa de Alan Cano habían empezado a cobrar actualizaciones de dinero y a presionar a los clientes, Alan se encargaba de presionarlos para que adelantaran más capital de la casa con la excusa de no sufrir grandes actualizaciones futuras. Cuando yo empecé a ver este tipo de acciones, tanto de Alan, como de Sebastián y de Ezequiel, y empecé a ver que había muchos reclamos en redes sociales por incumplimiento, yo decidí irme. Hubo una publicación en redes sociales de un cliente que fue uno de los iniciales de esta causa que era Di Lorenzo, donde me mencionaban a mi como parte de la operatoria, y yo era vendedora, no tenía que ver con el manejo de fondos ni era consciente de que lo que se

estaba haciendo no era legítimo. Mande una carta documento el 30/06/23 a este cliente Francisco Di Lorenzo intimándolo a que retirara esas publicaciones porque yo no formaba parte de esa asociación, sino que trabajaba de manera intermitente y no era parte de la operatoria. Cuanto yo me enteré al año siguiente que Laforte y el resto habían sido detenidos, yo le mando un mensaje a Viviana Rivero y le recomiendo que se busque un abogado, ella ahí me cuenta que la habían convencido de entregar más plata, y ahí yo me disculpé y le dije que no sabía que Sebastián tenía vehículos, y yo también sabía que Sebastián tenía una caja de seguridad en el Córdoba Shopping, que todos sabíamos que él tenía la plata ahí porque quería mantenerse fuera del sistema, por lo que le recomendé que si actuaba rápido tal vez podía recuperar algo. Con respecto a Pablo Ortíz si yo fui a Huinca Renancó para tomar el vehículo, y por protocolo teníamos que sacar fotos y tomar medidas, se retiró ese vehículo, se lo entregué a Sebastián y a los pocos meses Pablo se comunicó conmigo manifestándome que no habían comenzado con su obra y yo le manifesté que la camioneta seguía estando en un estacionamiento a la vuelta de la oficina, que no se estaba usando, entonces le dije que se buscara un abogado y rescindiera el contrato, que todavía la podía recuperar. Yo empecé a trabajar ahí porque conocía de casualidad a Matías Sánchez, y él me convenció de trabajar ahí. Yo me reuní en primera instancia con Sebastián Laforte, le pregunté si tenía incumplimientos la empresa y en qué situación estaba, él me dijo que tenía dos problemas, uno con una clienta a la que se le hizo una casa y estaba mal hecha, por lo que había que hacérsela de vuelta, y otro con un cliente de Carlos Paz, que ahora él no quería construir, que él estaba en incumplimiento de contrato. Yo en ese momento estaba trabajando como chofer de Uber, entonces le dije bueno, si son solo esos dos problemas, y estas trabajando en solucionarlos, yo dije me uno como vendedora. A los tres meses cuando vi que los problemas no solo no se solucionaban, sino que empezaban a aparecer cada vez más reclamos, decidí irme, me fui con el escrache en redes sociales en los que me nombraban. El teléfono de Jimena Bossio es 351-7027074, la última conversación que yo

tengo con ella, me dijo que habían estado trabajando hasta el 2024”.

B. Valoración de la prueba:

La prueba incorporada a la presente causa me conduce afirmar con el grado probatorio exigido para esta etapa, la existencia de los eventos criminosos que aquí se ventilan y la participación responsable en los mismos por parte de los imputados **Sebastián Laforte, Jorge Alejandro Flores, Alan Emmanuel Cano, César Ezequiel Juárez, Matías David Pérez, María Ximena Alderete, Claudio Héctor Bardus, Matías Sánchez, Noelia Alejandra Flores y Carlos Marcelo Scrofani**, tal como surge de la plataforma fáctica de la presente resolución.

En efecto, las circunstancias de tiempo, lugar y modo de ocurrencia de los sucesos, al igual que la intervención que a los prevenidos les cupo en los mismos, quedan evidenciadas con el conjunto de probanzas documentales, testimoniales e informativas incorporadas de las que surge de manera clara y contundente el origen y desarrollo del proceder ilícito ejecutado, el cual, terminó afectando la tranquilidad pública y la propiedad de las diversas personas que fueron víctimas de los engaños pergeñados por los imputados de la presente causa.

Habiéndose efectuado un detallado análisis de la prueba colectada en autos, corresponde ahora su valoración con respecto a cada uno de los hechos atribuidos a los prevenidos, destacándose que se analizarán en dos etapas: primero se realizarán consideraciones sobre el hecho nominado “n° 1”, calificado como “**asociación ilícita**” atribuido a **Sebastián Laforte, Jorge Alejandro Flores, Alan Emmanuel Cano, César Ezequiel Juárez y Matías David Pérez**, que si bien no se corresponde al primero en el tiempo, atento a las particularidades del tipo delictivo y a razón de lograr una mayor claridad expositiva, se tratará al comienzo de la presente pieza, para luego realizar el análisis de los hechos de “**estafa**” en particular en orden cronológico -del n° 2 al N° 33-, atribuidos al jefe de la asociación por el dominio funcional que tenía sobre los mismos, y a algunos de sus miembros, de acuerdo a la participación que se ha probado en cada uno de ellos.

De conformidad con lo mencionado y el orden metodológico adoptado, son los elementos de corroboración incorporados por la instrucción -entre ellos, los hechos en particular atribuidos a los incoados- los que permiten apreciar con meridiana claridad la existencia inexorable de un acuerdo previo de voluntades (en su génesis entre **Sebastián Laforte, Ezequiel Juárez y Alan Cano**, habiéndose luego incorporado los restantes miembros), que presupuso el nacimiento, y la continuación de una organización delictiva, en la que cada uno de los imputados asumió un papel predeterminado y necesario para la comisión de los delitos que se les reprochan.

Previo a introducirnos en el análisis del material probatorio reseñado, considero importante en esta instancia añadir algunas consideraciones que fortalecen la atribución que se ha formulado en contra de los imputados por el delito de asociación ilícita. Así, ingresando en la **figura típica**, resulta oportuno referir que “(...) nuestro Código Penal, bajo la rúbrica “delitos contra el orden público”, reprime en el art. 210 la asociación ilícita (...) La norma exige tomar parte en una asociación o banda de tres o más personas destinada a cometer delitos por el solo hecho de ser miembro de la asociación. Para hablar de asociación ilícita se requiere la reunión de tres o más personas que participen en un hecho, siempre que dicha banda revista los caracteres de relativa permanencia y tenga por objeto cometer delitos indeterminados. Tomar parte en la asociación o banda significa estar en el concierto delictivo a partir de su formación o en cualquier momento ulterior. El delito de asociación ilícita lesiona el bien jurídico orden público, por la inquietud social que produce la existencia de agrupaciones de individuos cuyo objetivo es la comisión de delitos. La imputación de la participación en una asociación ilícita es autónoma de la de los delitos que constituyen su objeto, pues para su punibilidad será suficiente con asociarse para cometer delitos en general (TSJ, Sala Penal, S. n.º 124, 10/5/2010, “Pérez Aragón”, entre otros). El Código Penal castiga por la sola circunstancia de ser miembro de la asociación. Cuando se habla de participación criminal, los requisitos que se exigen se reducen a: pluralidad de personas;

comunidad de hecho y convergencia intencional. Distinguiendo cuidadosamente la figura de asociación ilícita de la del acuerdo criminal, se advierte que aquella requiere un elemento de permanencia ausente en este último, que puede tener por finalidad la comisión de varios delitos, pero es esencialmente transitorio, mientras que la asociación ilícita requiere pluralidad de planes delictivos y no meramente pluralidad de delitos. Es precisamente la circunstancia del acuerdo previo para la comisión de delitos indeterminados lo que caracteriza y diferencia a la asociación ilícita de la simple participación criminal. Así, afirma Soler que “aquí no se trata de castigar la participación en un delito, sino la participación en una asociación o banda destinada a cometerlos con independencia de la ejecución o inejecución de los hechos planeados o propuestos (...)” (Derecho Penal Argentino - tomo IV, Buenos Aires, TEA, 1996, p. 711). Además, el fundamento del tipo penal de asociación ilícita exige que la organización y los hechos cometidos deben producir alarma colectiva o temor de la población de ser víctima de delito alguno. La asociación ilícita constituye, en esencia, un supuesto de tipificación autónoma de una estructura que posibilita la comisión de otros delitos, cuya ejecución constituye el objeto de la asociación (cfr. Soler, Sebastián. op. cit., pp. 710 y sgtes.)” (TSJ Córdoba, Sala Penal, S. n° 140, 21/04/2022, “Amaya, Lucas Daniel y otros p.s.a. asociación ilícita -Recurso de Casación”).

Desde el punto de vista probatorio, para afirmar la existencia de una asociación ilícita es necesario recordar que *“la prueba del acuerdo criminoso del artículo 210 del CP, se realiza a través del método inductivo, es decir, partiendo desde los casos delictivos realizados hacia atrás, donde se encuentra la faz ideológica de esos planes individualmente considerados. La marca o las señales de la o de las asociaciones quedarán puestas en evidencia en la medida en que se analice su modo de operar y la dirección hacia la que apuntan sus fines, los cuales, lógicamente persiguen la comisión de ilícitos determinados, ya que de lo contrario, no tendría razón de existir la propia asociación”* (CCCorr., Sala VI, “C.J.L.”, citado por Edgardo Alberto Donna, *“El Código Penal y su interpretación en la jurisprudencia”*, Tomo

IV, p. 148 y cc., Ed. Rubinzal-Culzoni).

Esta organización, se habría mantenido durante un prolongado periodo de tiempo, lo que habría perturbado el bien jurídico orden público protegido por la norma. Ello, con independencia de la eventual responsabilidad penal que pudiere recaer sobre los imputados por los hechos delictivos realizados en el marco de aquella agrupación criminal. Como ya se señaló, la asociación ilícita es autónoma de los delitos que constituyen su objeto, pues para su punibilidad es suficiente con asociarse para cometer delitos en general (TSJ, Sala Penal, S. n.º 124, 10/5/2010, “Pérez Aragón”).

Habiendo definido los elementos en abstracto, me encuentro en condiciones de afirmar que el hecho investigado se ha materializado bajo las circunstancias de lugar, tiempo y modo que mencionaré a continuación, las cuales permiten concluir que, en el presente caso, se ha verificado la existencia de los extremos objetivo (existencia del hecho) y subjetivo (participación de los encartados) de la imputación delictiva, los cuales permiten sostener la presente decisión.

Un análisis integral y sistemático de los presentes obrados exhibe con total claridad y contundencia la existencia de una agrupación delictiva que viene funcionando desde al menos, y en lo que hasta aquí se ha podido verificar, a comienzos del año dos mil veintitrés y cuya actividad cesó con la detención de sus integrantes.

Lo acontecido en los diferentes casos sometidos a estudio, evidencia que para que las estafas se pudieran perpetrar de la manera en que los hechos se verificaron, en un principio **Sebastián Laforte** montó una estructura en la que, con el correr del tiempo, existió una particular distribución de roles y de tareas entre sus integrantes. Así, para lograr su cometido y otorgarle visos de legalidad y regularidad a su obrar, esta empresa delictiva se valió de ropaje jurídico que le brindó la firma “Next House SAS”. En este contexto, la agrupación instaló un local comercial y reclutó a empleados que obraron bajo las expresas directivas del líder de esta organización -el imputado **Laforte**- y junto a la agresiva y masiva propaganda

engañoso que fue difundida en las distintas plataformas digitales y redes sociales (*Instagram*, *Facebook*, página web, y *YouTube*) tuvieron un papel decisivo, ya que fueron los factores que permitieron proyectar una imagen de empresa sólida, seria y solvente. Asimismo, la elaboración de presupuestos, contratos, las certificaciones de las firmas frente a notarios, extensión de recibos por los pagos efectuados, fueron elementos que infundieron aún más confianza sobre la regularidad y formalidad de las operaciones que realizaron. En efecto, en los hechos, esta organización se instaló en el mercado comercial y se presentó ante sus “clientes” -a la postre víctimas- como una empresa que otorgaba una posibilidad real de acceder a una vivienda.

Es por ello que tal como se verá en líneas y párrafos posteriores, fue gracias a la información aportada por las diferentes víctimas que se dio inicio a la investigación, la cual se fue desarrollando y progresando, lo que permitió que la *notitia criminis* fuera corroborada por elementos y medidas probatorias que se fueron incorporando con posterioridad, pudiéndose establecer la existencia de una verdadera organización delictiva dedicada a la captación indiscriminada de terceros interesados en la adquisición de una vivienda propia, mediante el despliegue de un discurso engañoso difundido a través de una página web propia y perfiles en diversas redes sociales, a los únicos fines de lograr que abonaran diversas sumas dinerarias o entregaran bienes a cambio de la supuesta construcción de obras que desde un comienzo sabían que nunca cumplirían, con el objeto de beneficiarse económicamente.

Así, tras haber atraído a potenciales clientes, adaptándose a las exigencias que cada caso en particular les planteó, esta organización delictiva les presentó a los terceros un negocio sumamente atractivo. En efecto, a las víctimas se les hacía creer falsamente que a través de la firma del contrato existía la posibilidad real de construir su vivienda propia, brindándoles a tales efectos las distintas tipologías de construcción (“*Steel Frame*” y “*Wood Frame*”) y múltiples facilidades de pago y bonificaciones (entrega inicial mínima de dinero y financiación en cuotas sin interés, posibilidad de entregar vehículos como parte de pago, etc.),

y la promesa de que la obra sería entregada en un plazo corto (en general entre 120 y 160 días hábiles). De esta forma, la agrupación criminal logró que sus víctimas efectuaran significativas disposiciones patrimoniales perjudiciales a sus intereses como resultado de los incumplimientos programados que luego se verificaron.

Se desprende que habría sido Sebastián Laforte quien en un comienzo aprovechó la estructura legal denominada “Next House S.A.S.” ya constituida por él (GIA N° 4418842), y de acuerdo con Juárez y Cano, quienes asumieron distintos roles, a sabiendas de que se trataba de una organización delictiva, de la cual cada uno de ellos resolvió formar parte en forma consciente y voluntaria, asumiendo así un actuar coordinado para desplegar los hechos que se les atribuyen.

De esta manera, puede verificarse que los encartados a medida que fueron desarrollando la empresa delictiva, se valieron de diversas fachadas comerciales que mutaron estratégicamente a lo largo del tiempo, a medida que se iban suscitando los incumplimientos, pasando “Next House” a llamarse “Forte Desarrollista” (Foconde S.A.), y finalmente “Innova Desarrollista” (ver Inf. GIA 4590519, Espejo 03/06/2024).

En efecto, como se verá, son los relatos concordantes entre sí, brindados principalmente por las víctimas de estos eventos criminosos y ex empleados de la organización, los que esencialmente han permitido delinear la cronología y la manera en la que se desarrollaron tal como se encuentra fijado en la plataforma fáctica. Asimismo, en sustento de lo expresado por los damnificados, se encuentran incorporados en la presente causa, diversos documentos vinculados a los supuestos negocios jurídicos anteriormente citados, como los contratos de fabricación e instalación, *renders*, etc., que reflejan la formalidad aparente que diseñaron y diagramaron los encartados para concretar el propósito espurio que tuvieron en miras desde el comienzo. Al respecto, resulta pertinente indicar que la documental aludida se encuentra integrada por aquella que fue aportada por los propios damnificados y la obtenida como resultado de los allanamientos que se practicaron en los diversos inmuebles.

Para fundar la conclusión que aquí se postula, siguiendo la metodología propuesta en un comienzo, comenzaré con el análisis de las declaraciones realizadas por personas que tuvieron algún tipo de relación “laboral” con la “empresa”, gracias a los que fue posible determinar con mayor precisión cada uno de los roles de los integrantes de esta organización, para luego proseguir con las denuncias y testimonios prestados por las víctimas, que implicará a su vez la valoración de los hechos “en particular” en orden cronológico, los que analizados de manera conjunta exhibirán el *modus operandi* empleado por la agrupación. Resulta pertinente señalar que si bien en los primeros relatos que se expondrán no se encuentran mencionados la mayoría de los imputados sino solo **Sebastián Laforte**, resultan útiles a los fines de conocer el nacimiento de su designio delictivo, ya que no quedan dudas que fue él el principal ideólogo y creador de esta empresa criminal, quien diseñó el plan y se encargó de agrupar al resto de los integrantes.

En principio me dispondré a analizar lo manifestado por los testigos que formaron parte de la firma en su gestación, los que nos permiten tener una acabada idea de que el designio criminal de Laforte fue el mismo desde el primer día en que se dispuso a crear Next House, quien utilizó a sus ingenuos socios -sobre todo a Faber quien fue el que aportó todo el capital social- para dar inicio a su empresa delictiva y continuó con su conducta de manera ininterrumpida hasta su detención.

Así es que al ser convocado **Axel Elías Faber**, uno de los tres fundadores de la firma, con fecha 17/03/25, refirió haber conocido a Sebastián Laforte a inicios del 2021 a través de su hermano Micael Paz, quien lo puso en contacto con él para armar un proyecto, porque su hermano estaba buscando qué hacer y lo quería ayudar. Que se lo presentó como alguien que tenía experiencia en el rubro de la construcción de casas prefabricadas, y pensaban que por su acceso a los materiales y a los proveedores -ya que era dueño de ferreterías-, más plata que tenía ahorrada y el conocimiento de Sebastián, sería fácil armar un proyecto de ese tipo entre los tres, por lo que se entusiasmó y accedió, entonces averiguaron cómo hacer los contratos y

la constitución de la sociedad. Que como necesitaban renderistas y él tenía a su amigo Leonardo Barros, le pidió que se sumara al proyecto, ya que se dedicaba a eso, buscaron un local para alquilar, en la calle Octavio Pinto, él se hizo cargo de las compras y todo lo referido a materiales y le daba plata a Sebastián para que pagara la publicidad y se hiciera cargo de todo lo que tenía que ver con la venta. Que no tenían fábrica en ese momento, y a las casas las armaban los mismos armadores en sus viviendas, y después empezaron a armarlas en el mismo salón en el que tenían la oficina. Dijo que cuando comenzaron la empresa puso USD 20.000, que eran sus ahorros de tres años, y que nunca cobró un sueldo ni sacó nada de plata de ahí, que fue el único de los tres que puso plata. Que puso ese capital para armar la empresa, y sabía que iba a pasar un buen tiempo hasta que pudiera ver una ganancia, por su experiencia en el comercio, y cuando la empresa saliera a flote recuperaría lo que había puesto y también cobraría un sueldo, cosa que nunca sucedió. Que en ese primer momento el único vendedor era Sebastián, y a los pocos meses se empezaron a vender proyectos, la dinámica consistía en que Sebastián hablaba con el cliente sobre lo que él estaba buscando, y le ofrecía las opciones, en ese momento solo ofrecían *Wood frame*, ahí le decían el material que necesitaban y él buscaba algún armador que estuviera disponible en Villa Urquiza, o buscaba en *Facebook*, y una vez que tenía el armador compraba los materiales al mejor precio que consiguiera. Sebastián con el tiempo fue haciendo todo, y quitándole las funciones que tenía. Al poco tiempo empezó a notar cosas raras, como por ejemplo que un día le habló un cliente de Mendoza y le dijo que Sebastián le había ofrecido un sector social en la parte de afuera de la vivienda, lo cual era un extra del proyecto original, fuera del presupuesto, y Sebastián no se lo había cobrado, por lo que tuvo que pagarlo él. Que en principio la idea era que de una venta la empresa se quedaba con el 10 %, lo que iba a cubrir gastos durante un tiempo, ya que estaba contemplado que no habría ganancias, sino que lo importante era hacer funcionar el proyecto. Refirió “(...) *Así como el cliente de Mendoza, me llegaron otros comentarios de otros clientes que me decían que Sebastián les había prometido construir la casa en un tiempo muy corto,*

mucho menos de lo que decía el contrato, o que les prometía griferías mucho más caras, y así cosas de ese tipo que no estaban dentro de nuestras posibilidades como empresa, salvo que yo pusiera la plata, que es lo que finalmente hice (...)". Cuando le preguntaba a Sebastián sobre estas cosas él siempre lo convencía de que estaba todo bien "*(...) yo en el momento confiaba en él, le creía (...)*". Que en esa época la suegra de Sebastián empezó a trabajar de empleada doméstica en su casa y les dijo que "*(...) a Sebastián y a Rocío les había cambiado la vida desde que teníamos la empresa, y nosotros no teníamos un mango, yo no cobraba sueldo y siempre ponía plata (...)*" y que una vez que entró a su casa encontró que de repente "*(...) tenía muchas cosas de valor y nuevas, como un televisor de lujo, una moto que no sé marca ni modelo pero se notaba carísima, un cuatriciclo, entre otras cosas que me llamaron mucho la atención, ya que no teníamos ingresos en la empresa todavía (...)* En otra oportunidad, recuerdo que un cliente, no sé cuál, vino a pagar a la oficina, y yo vi que algunos de los billetes estaban marcados, plata que en teoría iba a la caja de seguridad que teníamos en "Vastyon" en el shopping de Villa Cabrera, porque todo lo que entraba era para pagar a proveedores y materiales. Después de esto, Sebastián me había dicho que el cuatriciclo que tenía en la casa era parte de pago de un cliente y por eso lo tenía ahí hasta que lo vendiera, pero no sé cuánto tiempo pasó que yo tenía que ir a pagarle a un proveedor y entonces él trajo una plata, que supuestamente era lo que le había pagado el primo por la compra del cuatriciclo, y cuando me da la plata eran los mismos billetes marcados que yo había visto antes, que había entregado el cliente, por lo que ahí me cayó la ficha, sumado a todo lo demás que iba sucediendo, que me estaba mintiendo a mí también... me acuerdo de otra cosa que pasó, un día me subí a su camioneta y me doy cuenta que tenía un equipo de audio nuevo colocado, por los cables que son especiales me di cuenta, pero no le dije nada porque ya era una cosa más que se sumaba, pero al poco tiempo me di cuenta que lo había pagado con un cheque que yo había firmado para pagar a un proveedor, ya que me di cuenta que ese cheque lo había cobrado un local de audios (...)"'. Explicó que estuvo trabajando en

la empresa alrededor de seis meses, y que tomó la decisión porque Sebastián mentía mucho a todos y veía cómo su calidad de vida aumentaba y la suya disminuía, y además empezó a tener problemas con los clientes por las mentiras que les decía. Menciona que obras terminadas habrán sido ocho casas, dos en Mendoza, dos en Santa Fe, en Buenos Aires y en Córdoba, y que cuando decidió irse cumplió con sus clientes con los que había quedado comprometido. En relación al origen de la empresa refirió: *“(...) A mí nunca se me cruzó por la cabeza que lo que estuviéramos haciendo fuera para estafar gente, yo puse todos mis ahorros y velé porque fuera un proyecto nuevo para hacer, pero decidí irme porque ya eran muchas cosas por las que mis socios no me convencían, Sebastián era muy mentiroso y mi hermano Micael era un vago, no hacía nada. Cuando yo me fui, aún estábamos en Octavio Pinto, y al poco tiempo se mudaron a la calle Avellaneda al segundo piso, y me enteré por los de marketing que empezó a vender un montón de casas, se volvió loco con las ventas, y yo ahí un par de veces le pedí que me devolviera la plata que yo había puesto, pero unas tres veces me citó en la oficina y nunca llegó, o cuando le llamaba por teléfono se hacía pasar por otra persona, preguntándome ¿Quién es Sebastián? Y yo sabía que era él el que atendía, se me reía. Toda esta situación de la plata que perdí y que la gente me llamaba reclamando porque Sebastián no los atendía, además que dejé de hablarle a mi hermano Micael por todo esto, me generó una gran depresión que duró como seis meses, por lo que comencé un tratamiento psicológico, y mientras estaba bajo tratamiento un día tuve un brote y fui a buscar a la oficina de calle Avellaneda todas mis cosas que había dejado, porque yo me había ido con la idea que en algún momento Sebastián me devolviera la plata, ya que la empresa estaba en teoría funcionando, pero después me di cuenta que Sebastián nunca me iba a devolver nada (...)”* . Continúa su relato, mencionando que también luego de haberse ido, un día se dio cuenta que llegaba al resumen de cuenta de la tarjeta de crédito de su madre, el cobro de una cuota de un seguro de moto, que cuando averiguó era de titularidad de Sebastián Laforte, por lo que comprendió que éste le había robado los datos de la tarjeta en cuestión y estaba

pagándolo hacía un año. A su vez a través de la cuenta de *Instagram* de su novia pudo ver las publicaciones de la novia de Sebastián, en las que se veía que se habían casado en el Caribe o en Tailandia, en una playa cerrada o exclusiva, y después esta mujer comenzó a mostrarse completamente operada, con cirugías estéticas -a pesar de que no trabajaba- y también podía ver a Sebastián que subía fotos de autos de lujo y también mostraba carreras de autos. En relación a Laforte manifestó “(...) Sebastián la tenía re clara de cómo funcionaba la empresa, y se ocupaba de todo, siempre conseguía gente que ponía la cara por él, pero después también los cagaba, no le importaba el prójimo (...) una de las primeras veces que fui a pedirle que me devuelva la plata él me dijo “esto va a estar peor en seis meses” y ahí me di cuenta que nunca iba a recibir nada (...)”. Al ser preguntado sobre Facundo Vergara, mencionó “(...) lo conozco porque era amigo de mi hermano Micael, era el cadete, hacía de todo un poco, y sé que cuando yo me quise ir Sebastián lo puso en mi lugar en los papeles, hasta ahí no me llamaba la atención porque si bien las cosas estaban mal, no pensaba que había algo raro (...)”. Faber agregó que después de haberse ido de la empresa, muchas cosas seguían figurando a su nombre, entre ellas la cuenta del banco que, aunque era él quien tenía la potestad legal para realizar los movimientos, contaban con un programa instalado en la notebook de Sebastián, lo que le permitía a este último operar directamente sobre la cuenta, ya que era quien realmente manejaba todo lo relacionado con ella.

Así, **Micael Paz**, con fecha 31/07/25 se expresó en términos concordantes a su hermano Axel Faber, ya que reiteró que fue Sebastián Laforte quien le propuso armar la empresa de construcción de viviendas prefabricadas, y como ellos necesitaban contar con su hermano Axel, quien tenía mayor respaldo, proveedores conocidos y una ferretería propia, es que le pidió que se uniera al proyecto, y a éste le interesó la idea, creando Next House. Relató que debía trabajar con su hermano, con quien tenía una mala relación, porque él era inmaduro, fumaba marihuana en la oficina y no cumplía con las tareas que Axel le pedía. Señaló que Sebastián se encargaba de las ventas, de contratar vendedores y de tratar con los clientes,

mientras su hermano dirigía a los albañiles, compraba los materiales y llevaba adelante las tareas operativas, mientras él colaboraba en lo que Axel le solicitaba. También hizo referencia a que un día Axel llamó a su madre y le dijo que no se podía trabajar más ahí, porque Sebastián vendía a precios muy bajos las construcciones y no alcanzaba para hacer la casa completa como correspondía, por lo que iban a empezar a tener problemas porque no nos daban los costos, razones por las que Axel se fue. Micael agregó “(...) Sebastián manejaba a los vendedores y se ocupaba de todas las ventas, que eran telefónicas, por lo menos la primer comunicación, y después que las cerraba le pasaba los contratos a mi hermano, entonces él me decía “Mica anda a comprar maderas acá o materiales allá”, y ahí Axel se empezó a dar cuenta que lo que Sebastián vendía era mucho más caro, por ejemplo les ofrecía ventanas “Módena” de mayor categoría que las estándar, o les ofrecía una mesada de granito en vez de acero inoxidable, porcelanato en vez de cerámico, con tal de que la gente quisiera cerrar el trato, pero después a todo eso había que pagarlo y no nos cerraban los números, mi hermano tenía que poner plata suya, de hecho vendió su auto y camioneta para poder enfrentar los pagos, él es una persona súper honesta y quería cumplir con lo que los clientes habían contratado (...)”. También Paz coincidió con su hermano respecto al rol que ocupaba Facundo Vergara en la empresa “(...) Yo le presenté a Facundo Vergara a Sebastián, porque es amigo de mi mejor amigo, es un chico que se drogaba mucho y no servía para nada, empezó a hacer trabajos de cadetería y manejaba autos para llevar albañiles o que recibíamos de algún cliente, iba a hacer las compras, y cuando yo me fui quedó ahí, creo que después Seba le hacía firmar contratos (...)”.

Se suma a los relatos, lo expresado por otra de las personas que formaron parte de la firma en sus inicios, como lo fue el estudiante de arquitectura **Leonardo Oscar Barros**, amigo personal de Axel Faber, quien con fecha 12/03/25, declaró que en un momento en el año 2021 Axel le contó que estaba por armar un emprendimiento para vender viviendas prefabricadas con su hermano Micael y Sebastián Laforte, y un día fueron a su casa porque necesitaban que

él les diera volumen y realismo a sus planos, cuya procedencia desconocía -tal vez sacados de internet-, mediante renderizados. El trabajo que le ofrecieron sería remoto, por lo que comenzó a trabajar desde su casa, realizando las tareas a demanda. Señaló que primero hicieron un catálogo con las imágenes que él había realizado junto con otras que ya tenían, las cuales subieron a la página web para promocionarse y atraer clientes, y con ese material captaban clientes y vendían los modelos promocionados. Al cabo de tres o cuatro meses, le asignaron una tarea adicional: el “relevamiento de terreno”, que consistía en viajar a los terrenos de los clientes para medirlos y así poder definir la ubicación de la vivienda, él subía esa información a un *drive* de la empresa, a una dirección de correo electrónico de Next House, para que el equipo encargado de la construcción pudiera tomar nota. Que nunca llegó a conocer a nadie que se ocupara de la construcción, al menos hasta después de que se fue. Además, explicó que el trabajo tenía distintas etapas: primero los renders para atraer clientes, luego el relevamiento, después la realización de la platea, que es la base de la casa, y por último la instalación de la vivienda prefabricada.

En relación a los clientes con los que tuvo algún trato, refirió “(...) *Tengo en mente dos clientes a los que fui a hacer el relevamiento, que tenían muy buena onda conmigo: una pareja de apellido Abeijón y Suárez -(hecho n°5)-, y una mujer de nombre María Eva Saccavino -(hecho n°8)-. Respecto de los primeros, él se empieza a contactar conmigo porque me decía que le habían llevado la casa sin aberturas y se la había arruinado un temporal de lluvia, porque habían hecho un mal trabajo de instalación, y como intentaban contactar a Sebastián y él no les respondía me empezaron a llamar a mí, por lo que me manda un video de la casa en la que se podía ver que era una vivienda que había que sacarla, tirarla y hacerla de nuevo, eso me decía el cliente y por lo que yo podía ver en las imágenes coincidía plenamente, entonces le hablé a Sebastián y le conté lo que estaba ocurriendo a esa gente, a lo que me respondió “que se vayan a la mierda”, por lo que me di cuenta que él estaba completamente al tanto y no le importaba nada, que a propósito le había mandado la casa*

así. Esta fue la primera oportunidad en la que me di cuenta que la empresa no estaba trabajando bien (...) La otra cliente que recuerdo, fue María Eva Saccavino, la que tenía el terreno en el Valle de Punilla (...) Yo ya no estaba en la empresa cuando María Eva me llamó y me dijo que la ayudara porque Sebastián Laforte no le atendía el teléfono y le habían hecho un desastre, le habían entregado una casa a la mitad, que siempre Sebastián le decía que si no le pagaba cierto dinero el precio de la casa se le iban a ir por las nubes o que no le iban a entregar la casa, entonces yo le brindé los datos que tenía para que lo pudiera ubicar y la tranquilicé como podía (...)". Continuó relatando que al poco tiempo de estos hechos, Micael y Axel se fueron de la empresa, y Axel le contó que estaba viendo que el dinero que ingresaba a la empresa se estaba filtrando por otro lado "*(...) Sebastián se la gastaba en autos de carreras y en una vida de altos lujos por lo que no quiso seguir trabajando con él (...) Cuando sucede esto yo también me voy, pero antes me acuerdo haber presenciado en más de una oportunidad que Sebastián hablaba con la gente que reclamaba por teléfono, a los que en medio de la conversación los ponía en silencio y los insultaba, se les reía, demostrando que no le importaba nada de lo que le decían (...) Me enteré de casos en los que Sebastián hacía mandar el camión cerrado hasta el terreno y le decía a la gente que si no le pagaba no les instalaría la casa, y cuando la gente le entregaba el dinero pensando que allí estaba vivienda, en el camión había la mitad de las cosas (...)*". En relación a Facundo Vergara, refirió que lo conoció como empleado de la empresa, que estaba todos los días en la oficina, aunque no ejercía como vendedor, lo tenían para acompañar en los viajes, ya que se necesitaban dos personas para visitar a los clientes. Que Vergara no tenía estudios y, aparentemente, cumplía funciones similares a las de un cadete para lo que fuera necesario, aunque en algún momento, también comenzó a firmar contratos, actuando como un posible testafierro, aunque no se sabe si aquél comprendía plenamente lo que estaba haciendo. Relató Barros que a él le pagaba siempre Sebastián y que, aunque le quedaron trabajos pendientes de cobro, decidió no involucrarse más ni acudir a reclamar lo adeudado, ya que cuando se dio

cuenta de las acciones que Laforte estaba realizando con la gente, decidió alejarse por completo.

Finalizó su testimonio manifestando “(...) *Yo creo que Sebastián uso la empresa para estafar a la gente y apropiarse de los fondos, no sé si hubo una buena intención al comienzo, pero al poco tiempo se convirtió en eso. Además, Sebastián andaba en la pesada, una vez lo escuche hablando con alguien por teléfono al que le decía “le voy a hacer cortar un dedo”. Creo que la plata de la gente se la gastó en su vida de lujos, tenía autos de alta gama, un Mercedes Benz, autos de carreras, alquilaba el autódromo para practicar y competir (en el video que me mandó Suárez se lo ve a Sebastián corriendo una carrera y eso es carísimo), vivía en un country (...)*”.

Para concluir el presente cuadro de testimonios, expondré la declaración de Santiago Montero, cuyo relato complementa y confirma las manifestaciones previas, permitiendo sostener que el origen del entramado delictivo orquestado por Laforte coincide con la creación de la empresa Next House, y da cuenta también que aquellos que advirtieron sus irregularidades se desvincularon de la misma rápidamente.

Así, con fecha 04/08/25 **Santiago Nicolás Montero Yacono** manifestó, que comenzó a trabajar en la empresa *Next House* entre los meses de octubre y noviembre del año 2021 por intermedio de Micael Paz, quien era amigo de la infancia de un tío suyo. Al inicio de su relación laboral, la empresa tenía su sede en calle Octavio Pinto, en donde se encontraban Micael y Sebastián Laforte, mientras Axel Faber, se desempeñaba principalmente en el área de obras. Menciona también a Leonardo Barros como otro de los empleados. Refirió que, aunque la empresa era incipiente, al momento de su incorporación se evidenciaba cierto movimiento comercial y se proyectaban obras en ejecución. Que él tenía funciones vinculadas a la venta de casas prefabricadas: contactaba a potenciales clientes, les ofrecía un catálogo de viviendas (también disponible en la página web de la empresa), y enviaba presupuestos predeterminados según la localidad de entrega. Cuando un cliente aceptaba, realizaba una

seña -la cual estima era de aproximadamente \$ 50.000-, luego se procedía a la firma del contrato correspondiente y abonaba una integración inicial que oscilaba entre un 20 % y un 30 % del valor total. Los contratos eran confeccionados por Sebastián Laforte, quien además se encargaba de viajar para cobrar a los clientes y efectuar el seguimiento posterior. Que él vendió una vivienda en Lago Puelo (Chubut), así como también dos viviendas en General Rodríguez, provincia de Buenos Aires, en el barrio Fincas de Don Eugenio, las que fueron entregadas. Dijo que presencié dichas entregas en persona, realizó registros fílmicos de las obras y publicó ese material con fines comerciales. Indicó que, a partir de cierto momento, comenzó a percibir irregularidades en el funcionamiento interno de la empresa, en particular refiere que Axel Faber, quien había invertido todos sus ahorros en la fundación de la empresa, protagonizaba frecuentes discusiones a los gritos con Micael Paz y Sebastián Laforte, motivadas por el uso indebido del dinero ingresado por los clientes. Según sus dichos, mientras Axel reclamaba que los fondos eran necesarios para ejecutar las construcciones y cumplir con las entregas, los otros dos socios los destinaban a gastos personales, “(...) *Otras cosas que empecé a ver que por ejemplo Sebastián cuando tenía que ir a cerrar un contrato con un cliente, iba él solo y alquilaba un auto de alta gama en Kinto, y si viajaba se alojaba en hoteles de alta gama cinco estrellas, yo lo veía en las redes sociales o él me contaba. Las peleas surgían porque la plata que entraba por el pago de un cliente, se la dividían entre Micael y Sebastián, y Axel que era el encargado de la construcción les reclamaba que no le alcanzaba lo que le dejaban para avanzar con las obras (...)*”. Agregó que Micael utilizaba el dinero *en ropa y joda*, mientras que Sebastián Laforte mantenía un estilo de vida de lujo: se mudó a una vivienda con pileta en el barrio Villa Cabrera y retuvo vehículos entregados por clientes como parte de pago (una moto pistera, un cuadríciclo y una camioneta Amarok), bajo la excusa de que serían vendidos posteriormente, lo cual, según el declarante, nunca ocurrió. En cuanto al modo de actuar de Laforte, mencionó: “(...) *A Sebastián le gustaba ostentar, siempre alquilaba para viajar a vender autos carísimos, cuando no era necesario gastar*

tanto, eso se pagaba con la plata de la gente que contrataba, era un garca (...) Sebastián era un tipo de sangre fría, prometía el oro y el moro, y no se le movía un pelo (...). Refirió que en los meses de abril o mayo de ese año se celebró una reunión entre los tres socios, el contador Marcelo -Scrofani- y un abogado, en la que Axel manifestó su decisión de desvincularse de la empresa debido a que no podía continuar construyendo en esas condiciones, solicitando la devolución de sus aportes, cosa que -según indicó- nunca se concretó. Que, tras tomar conocimiento de estas irregularidades, él decidió desvincularse de la empresa y con unos ahorros que contaba fundó su propia empresa “Montecons”. Preciso que su salario era un monto fijo bajo (destinado a cubrir viáticos) y que percibía además una comisión del 3 % sobre el valor de cada casa vendida, y que Leonardo Barros se fue poco antes que él, mientras que **Ezequiel Juárez**, quien había ingresado a trabajar allí como vendedor por recomendación suya, decidió quedarse: *“(...) Ezequiel se quedó trabajando ahí, por eso corté la relación con él en ese momento, yo sabía que Sebastián era un garca y Eze tenía muy buena relación con él, sé que después con el tiempo se hicieron muy amigos (...) Cuando yo me fui de la empresa le dije a Ezequiel que se viniera conmigo a trabajar, que no se quedara con el garca de Sebastián, que íbamos a hacer las cosas bien, pero él no quiso (...)”*. Luego relató lo vivido al salir de la empresa y formar la suya propia: *“(...) A los pocos meses que me fui pude formar mi empresa “Montecons”, y en ese momento era imposible competir con los precios de Next House, porque la casa que yo vendía a 10, ellos la vendían a 7, era irreal el precio al que vendían. Sebastián bajaba los precios para vender, solo quería que entre la plata, nunca fue su foco cumplir con el cliente, a esto yo lo deduje con el tiempo, porque me di cuenta que al precio que él vendía no alcanzaba ni siquiera para cubrir los costos (...)”*. Que posteriormente, tras la salida de los otros socios, Laforte reorganizó la empresa, y muchos vendedores se fueron, pero se quedaron Ezequiel Juárez y Claudio Bardus. En relación a **Claudio Bardus** dijo *“(...) al mes siguiente que yo arranqué con mi empresa se vino conmigo, pero estuvo dos días y se volvió a Next, y después volvió a pedirme*

trabajo cuando vinieron los otros, pero estuvo desde marzo ponele, hasta julio, y se volvió a otra empresa de Sebastián “Innova”, pero para esa época ya Sebastián estaba eschachado por todos lados, en las redes sociales, todos sabíamos que estaba estafando a la gente (...)”. También Montero se expresó respecto a **Matías Pérez**: *“(...) estuvo trabajando conmigo, pero tuvo una mala racha de ventas, entonces a los dos o tres meses se fue a trabajar a “Índice inmobiliario”, es lo último que yo supe de él. Él cuando llegó a pedirme trabajo, me dijo que se quería ir porque Sebastián era un garca, todos los que llegaron a mi empresa buscando trabajo que venían de ahí me dijeron lo mismo (...)*”. Al ser consultado por el contador de la empresa Next House, Montero manifestó *“(...) Yo tenía muy buena relación con el contador, Marcelo (...) sabía muy bien lo que pasaba, de hecho, yo le dije qué estás haciendo ahí si sabes que eso no da para más (...)*”. Finalmente, mencionó una situación particular en la que detectó que una vivienda publicada por Innova como si hubiera sido entregada por esa firma, en realidad pertenecía a una construcción realizada por la empresa “Nexa” que había sido vendida a Maximiliano Maccari, quien era responsable del marketing tanto de “Nexa” como de la empresa de Laforte, ya que reconoció la fachada del inmueble por haberla visto publicada con anterioridad, y se lo comentó a su responsable de marketing, Javier Rolando, quien lo ayudó a corroborarlo. Esta situación puntual que refiere a publicitar viviendas construidas por otras empresas, en nombre propio, se verifica en otros relatos como veremos más adelante.

Se suma a las personas que integraron la firma desde el comienzo, **Facundo Julián Vergara** (29/07/25), quien figura como firmante en numerosos contratos de Next House -previo a la aparición de Jorge Flores- quien, según coinciden los anteriores testigos citados y el informe GIA de fecha 25/02/25, no era más que un joven de escasa formación y recursos, quien al retirarse de la empresa los iniciales socios, adquirió un papel de relevancia en cuanto la pantalla formal que Laforte ideó, ya que para no figurar él en los “papeles” le propuso a Vergara que comenzara a firmar los contratos de venta a cambio de incrementar el sueldo,

lo que éste aceptó por una cuestión económica, ya que venía de trabajar como repartidor en “Pedidos Ya” y vio la propuesta de Laforte como una posibilidad de mejorar su calidad de vida, aprovechándose éste de su situación de vulnerabilidad. Vergara corrobora plenamente lo ya manifestado por los anteriores testigos, en cuanto a los motivos por los cuales se disolvió la sociedad en un comienzo y a que era Laforte quien manejaba todo lo relacionado al dinero que ingresaba en la empresa: “(...) Axel se va porque él decía que faltaba plata y que no les estaba cumpliendo a los clientes por falta de esa plata, decía que Sebastián vivía en un Country, se iba de vacaciones a los mejores lugares, y nosotros seguíamos en la misma situación, no avanzábamos nada y Sebastián había subido mucho su nivel de vida, no había plata para cumplir a los clientes y Axel era una persona muy recta. Axel es dueño de ferreterías entonces pasaba sus contactos para la compra de materiales al mismo precio que le hacían a él, entonces después recibía las quejas de esta gente porque Sebastián les pagaba con cheques sin fondos o había algún problema, porque a todos los pagos los hacía Sebastián (...) En ese momento trabajaba como supervisor de ventas Santiago Montero, que a los dos meses que se fue Axel también se fue. Cuando se fue Santiago, él me dijo que me fuera también porque eso no daba para más, había falta de plata y no alcanzaba para comprar los materiales para hacer las obras, y todos sabían que Sebastián se estaba dando una vida con los mejores gustos. Yo me quedé porque necesitaba el trabajo y no tenía otra cosa para hacer, estuve un tiempo más (...) y yo vi que empezaron a llegar cartas documento, entonces ahí decidí irme. Sebastián me dijo que entonces le iba a tener que pasar la titularidad de la SAS a Alejandro Flores, que era su suegro (...) Yo era el que firmaba pero ni hablaba con los clientes, no tenía diálogo, todo lo trataba Sebastián por lo que no recibí nunca los reclamos de la gente (...)”.

Ahora, resulta útil hacer mención a lo declarado por las personas a cargo de las agencias de márketing, que Laforte contrató para publicitar sus “empresas”, ya que -sin saberlo- sus aportes fueron indispensables para que aquél pudiera concretar sus fines delictivos.

Así, con fecha 04/08/25 **Juan Manuel Rosas Bobatto** relató que en el año 2022 se encontraba ofreciendo servicios de marketing digital a través de su agencia, y así llegó a contactarse con Sebastián Laforte, quien lo llamó a una reunión con tres personas que eran los socios de la empresa Next House. Los mismos le expresaron que estaban interesados en contratar un servicio integral de marketing, incluyendo manejo de redes sociales y campañas publicitarias, y así comenzó a trabajar con ellos. Indicó que la empresa ya contaba con una página web, una *fan page* en *Facebook* y una cuenta en *Instagram*, y que su función inicial consistía en el mantenimiento de dichas plataformas y generación de contenido. A partir de entonces, su trato fue exclusivamente con Laforte, quien le enviaba el material con el cual se preparaban las publicaciones. Relató que con el tiempo comenzó a notar ciertas inconsistencias, en reiteradas ocasiones, ya que compartía fotografías de viviendas prefabricadas con terminaciones de baja calidad o materiales precarios, que contrastaban notablemente con otras imágenes de casas de material completamente terminadas y de alta calidad, y al mismo tiempo en varias oportunidades solicitó al equipo de marketing si alguno de ellos o conocidos poseía algún dúplex o vivienda que pudiera utilizarse para promocionar como si fuera construida por Next House, alegando que necesitaban material para incentivar las ventas, lo cual fue rechazado por su equipo. Fue en el año 2023, que Sebastián le comunicó su intención de fundar una nueva empresa bajo el nombre “Forte”, dedicada a la misma actividad de construcción de viviendas prefabricadas, pero esta vez solo, y le pidió que desarrollara la página web y abriera las redes sociales correspondientes. En esta nueva etapa comenzaron a participar Ezequiel -Juárez- y Alan -Cano-, quienes sí tenían una participación activa en el grupo de *WhatsApp*, enviaban material gráfico y actuaban como voceros de Laforte cuando éste no podía responder. Tras la creación de Forte, el trabajo de su equipo de marketing continuó de manera paralela para ambas marcas: Next House y Forte, y Sebastián proporcionaba el material a publicar, indicando en qué cuenta debía subirse cada contenido, en forma indistinta. En principio, Rosas consideró que se trataba de una estrategia de

expansión empresarial de Laforte, pero, fue en esta etapa donde empezó a ver escraches y comentarios negativos en redes sociales denunciando estafas o incumplimientos contractuales: “(...) Yo le informaba a Sebastián de los comentarios negativos que surgían de las redes, creo que empezaron con Forte, y él siempre me respondía lo mismo “ocultalos” o “no pasa nada”. Los comentarios negativos eran de clientes decían que la empresa no les terminaba la casa, o que no la empezaban o que Sebastián no les contestaba el teléfono. A pedido de Sebastián yo los ocultaba, él también estaba pendiente de las redes y por ahí me mandaba una captura de pantalla con tal comentario y me decía “a esto sacalo” (...) Yo veía que Sebastián ostentaba en publicaciones la vida en el country, que participaba de carrera de autos, o me decía que se iba de vacaciones al caribe, también lo veía casi siempre que a alguna que otra reunión llegaba en autos de alta gama (...)”. Aquí puede advertirse claramente cómo se manejaba Laforte en relación a los reclamos de los damnificados, lo que se suma a lo expresado por Barros, citado previamente en donde expone que aquél o no atendía los llamados de la gente o se reía de ellos. Rosas aclaró que las campañas publicitarias a su cargo consistían principalmente en la publicación de *renders* acompañados de precios estimativos y frases promocionales como “llave en mano”, sin incluir nunca testimonios reales de clientes, y que solo una vivienda, ubicada en la localidad de La Bolsa, fue documentada fotográficamente desde el inicio hasta su finalización, siendo la única obra cuya entrega puede afirmar con certeza. Que en un momento Laforte le manifestó que cerraría Next House y Forte quedaría como la principal empresa operativa, y que además abriría una nueva firma denominada Innova, por lo que finalmente realizó campañas publicitarias para ésta, aunque en este caso el contenido que recibían consistía únicamente en *renders*, más elaborados que los utilizados en las campañas anteriores.

Por su parte, **Eduardo Javier Rolando** con fecha 30/07/25 mencionó que, a comienzos del año 2023, fue contactado por Sebastián Laforte, quien se presentó como el dueño de *Next House* y coordinó una reunión presencial en la oficina ubicada sobre la calle Avellaneda, el

que contrató una estrategia de marketing integral (*marketing 360*), que incluyó tanto acciones digitales como medios *offline*. Las tareas abarcaron el rediseño de la identidad visual de la marca, la generación de campañas de captación en plataformas como *Meta* y *Google Ads*, y ajustes a la página web existente. También se encargaron de la elaboración de banners, carpetas corporativas, tarjetas personales, remeras y gorras. Refiere que Laforte llegó a contratar, simultáneamente, hasta tres agencias de marketing distintas. La modalidad de captación consistía en publicar placas con *renders* de modelos de viviendas, junto con precios promocionales, a través de campañas publicitarias en la plataforma *Meta* (*Facebook* e *Instagram*), enlazadas a un número de *WhatsApp* al que se derivaban las consultas de los interesados. El compareciente aclara que desconoce quién se encargaba de responder esos mensajes dentro de *Next House*, ya que su agencia prestaba servicios de forma externa y remota, sin participación directa en la gestión interna de la empresa. A grandes rasgos coincide lo que menciona Rolando sobre el trabajo que realizaba para la empresa, con lo ya referido por Rosas, expuesto previamente, y también en relación a los socios iniciales de Laforte, sobre quienes mencionó: “(...) Sé que Sebastián en el momento de contratarme tenía dos socios, Micael Paz y Axel Faber, los que no duraron nada, se fueron al muy poco tiempo y mal, seguramente porque era un cagador, pero no se la razón por la que se fueron. Yo en esa primera reunión en la que me contrataron, solamente hablé con Sebastián que era el que dirigía todo y el que tomaba las decisiones. Todo pasaba por Sebastián (...)”. Agregó que dejó de trabajar para la empresa en septiembre u octubre de 2023, y regresó a pedido de Laforte, siendo contactado por Alan Cano -a quien él había recomendado para trabajar ahí-, pero al mismo tiempo lo había contactado por *Instagram* un cliente -Juan Franco Di Lorenzo- que le dijo que había sido estafado por *Next House*, pero al comunicarle esto a Cano, este le respondió que se trataba de un único cliente descontento y en un intento por demostrar transparencia, le envió un video promocional de una vivienda supuestamente entregada por la firma *Innova* (nueva marca bajo la cual trabajaba Laforte), pero cuando lo compartió con

Santiago Montero, ambos se dieron cuenta que la casa no era hecha por la empresa sino que pertenecía a un integrante del equipo de marketing de Maccari (ya mencionado este episodio por Montero).

A continuación, se desarrollarán los testimonios más relevantes de ex empleados de la “empresa” que se complementarán con la información aportada por las víctimas, gracias a lo cual es posible precisar el papel que desempeñó cada uno de los encartados.

Así, contamos con lo expuesto por **Jimena Soledad Bossio** (01/10/24), la que refirió que ingresó a trabajar como administrativa en Next House el 01/12/22, momento en que se enteró que era un período de transición porque la sociedad se había dividido y Sebastián Laforte se había quedado con la empresa. Que Laforte le solicitó que se ocupara de gestionar las relaciones con los clientes, así como la administración de las redes sociales y el correo electrónico, ya que anteriormente había un empleado dedicado a estas tareas, pero había dejado la empresa para trabajar con los otros socios. Relata que ese primer día conoció el segundo piso en el que estaba el equipo de vendedores, de los cuales recordaba a **Claudio Bardus**, Matías Grandy y **Matías Pérez**, un tal “Lucas”, **Alan Cano**, y si bien ya trabajaba **Ezequiel Juárez** ese día no estaba porque se había ido de vacaciones. Allí se le encomendó la responsabilidad de organizar y digitalizar toda la documentación existente, que incluía contratos y otros documentos relevantes, ya que, hasta ese momento, la empresa contaba con carpetas físicas, pero carecía de un sistema de archivo estructurado y digitalizado. Refirió que en febrero, Sebastián estuvo de vacaciones durante todo el mes, y entre marzo y abril comenzó a delegar funciones y a dividir las áreas de trabajo -ya que hasta ese momento él centralizaba todo-, designando a Alan Cano y a Ezequiel Juárez como “supervisores de equipos” de ventas, y al poco tiempo integró al equipo **Ximena Alderete**, quien había trabajado anteriormente en “Márquez y Asociados” y se convirtió en ese momento en la mano derecha de Laforte.

En ese tiempo, Alan también asumió el cargo de “gerente administrativo” pasando a trabajar

en el quinto piso (en donde estaba la administración), quedando Ezequiel a cargo de la parte comercial. En una oportunidad Sebastián dispuso que Alan Cano empezara a encargarse además de la nómina de clientes, de los contratos y de las adendas, entre otras cosas. Relató que, entre los meses de junio y julio, los vendedores empezaron a quejarse de que los datos que les daban estaban “quemados” y que las ventas se les caían porque había grupos de *Facebook* de gente que se quejaba por las demoras en la construcción, momento en que se comenzaron a llevar a cabo numerosas reuniones entre **Alan, Ezequiel, Sebastián, Ximena**, el contador –Scrofani- y el abogado, enterándose después que éstas se debían a que Sebastián abriría una nueva firma llamada “Forte”. Simultáneamente, comenzaron a recibir cédulas de defensa del consumidor de clientes que reclamaban por el incumplimiento de los plazos establecidos para la construcción y a medida que se desarrollaba esta situación, se hizo evidente la falta de organización, ya que a pesar de que existía un cronograma fijado en las reuniones de staff para el cumplimiento de las obras, Sebastián realizaba modificaciones constantes, lo que ocasionaba dilaciones en los plazos previamente acordados. Que fue una época complicada, la gente llamaba y quería hablar con Alan o Sebastián, pero ellos no les respondían porque se iban de viaje tres o cuatro días y no contestaban los llamados de nadie. En agosto o septiembre Sebastián les avisó que iban a abrir otra constructora “Forte” de la cual se ocuparían él, Alan y Ximena, momento en el que sacaron todos los banners y carteles que decían Next House de las oficinas, y les dijo que cuando llegaran clientes que eran de Forte ellos los atenderían directamente, igualmente los vendedores del segundo piso vendían para las dos firmas, y como habían saltado todas las denuncias de defensa del consumidor de Next y decían que estaba quemada la marca, Sebastián dijo que había hecho Forte para que pudiera seguir trabajando y los chicos seguir vendiendo. La empresa nueva era FOCONDE S.A. de nombre comercial “Forte Desarrollista”, que era de Sebastián, pero fue puesta a nombre de otra persona, y el domicilio fiscal creo que era “Avellaneda 330 piso 10”, que era el domicilio de Ximena Alderete. El contador (Scrofani) empezó a hacer los papeles de la

nueva empresa, y llevó copias de todos los papeles de Next House y Foconde para que tuvieran en la administración porque la escribanía, cuando iban a certificar los contratos, pedían la copia del estatuto, IPJ, declaraciones juradas y demás, oportunidad en que se dieron cuenta que el representante legal de Next House era Jorge Flores, el suegro de Sebastián, y de Forte era Noelia Flores, hermana de Jorge Flores, que fue varias veces a la empresa a firmar papeles. Que a partir de ahí Jorge Flores y Noelia Flores empezaron a aparecer en la nómina de pagos, ya que les pagaban por figurar en los papeles. En agosto ya Forte tenía su propio marketing, empezó a tener página web propia, *Instagram, Facebook*, de todo se ocupaba Sebastián, él pidió un nuevo número entiendo de la misma flota corporativa de Next, que según entiende lo manejaban con Alan. Manifestó que Analía (quien se encargaba de los pagos a proveedores) la pasaba muy mal porque Sebastián era un desastre, en la cuenta de la empresa nunca había plata para nada porque nunca tenía saldo, la plata siempre estaba en las cuentas personales de Sebastián, y esa última mitad de año todos los proveedores se enojaban, todos se quejaban y no había plata.

Entre el 15 y el 20 de enero de 2024 Alan y Ezequiel organizaron una reunión de *staff*, diciendo que ya los costos no daban, que no se podía mantener la estructura, que a partir del primero de marzo todo el mundo iba a hacer *home office*. Agregó “(...) *Obviamente yo venía notando algo ya que Analía venía teniendo problemas para pagar los sueldos, más o menos desde septiembre u octubre, y varias veces nos habíamos peleado con Sebastián porque no nos aumentaba el sueldo (...)*”. Continúa refiriendo que luego de esto Sebastián les dejó de responder el teléfono por lo que recurrieron con Analía a un abogado laboralista que les aconsejó retirar sus elementos personales de la empresa, dándose con la sorpresa al llegar “(...) *nos encontramos con que no quedaba nada, alguna que otra silla, pero ni los escritorios ni ninguna papelería de la empresa, y ahí Analía habló con el dueño del departamento y le dijo que había rescindido el contrato de alquiler (...)*”.

Respecto a los roles de los imputados dentro de la empresa, Bossio refirió: “(...) *Que el dueño*

único de la empresa era Sebastián Laforte, el que centralizaba todo, la información y el dinero, tenía todo bajo control, aunque su sombra pasó a ser Alan Cano en un momento, y llegó a tener poder de decisión tal al punto en que en un momento cuando con las arquitectas quisimos consultar como siempre con Sebastián sobre los cronogramas, él nos empezó a decir que lo habláramos con Alan y al final terminó siendo él quien decidía al igual que Sebastián, porque él se lo delegaba. Ezequiel Juárez era el que hacía las entrevistas de los vendedores y los ayudaba sobre todo a hacer coaching y a vender, era más que nada un gerente comercial, pero cuando Sebastián necesitaba que fuera algún vendedor a visitar a algún cliente, lo mandaba también a Ezequiel para que los ayudara, como su supervisor, y también ha recibido pagos cuando Sebastián o Alan podían viajar (...)”.

La otra persona a cargo de la administración en la misma época que Bossio, fue **Analía Albini** (30/09/24), quien se expresó en similares términos, por lo que no se desarrollará su testimonio a fines de evitar una reiteración innecesaria.

Complementa los citados testimonios, lo manifestado por otro ex empleado de Next House, **Cristian Leonardo Gutiérrez** (21/10/24) quien refirió que trabajó para la empresa “Next House” desde la primera semana de febrero de 2023 hasta el 29/12/23, y al ser consultado por los integrantes de la empresa, expresó “(...) el dueño era Sebastián Laforte, quien estaba presente generalmente en los momentos en los que iba a ingresar dinero, ya sea porque se estaba cerrando algún contrato o porque algún cliente tenía que pagar. Había un tal Jorge Flores que figuraba como apoderado de la empresa, que luego se terminó enterando que era el suegro de Laforte. Flores iba todos los viernes a certificar los contratos y se llevaba el pago por la comisión de cada uno de ellos; calcula que terminó siendo un “presta nombre”. Luego, en jerarquía seguía Ezequiel Juárez que era la mano derecha de Laforte y se presentaba como el gerente. Juárez trabajaba todos días en la oficina, muchas veces la abría y la cerraba, estaba presente al momento de la firma de los contratos, viajaba a buscar plata, entre otras actividades. Luego, seguía Alan Cano, quien también manejaba más la parte de

ventas, se comunicaba con los clientes, les ofrecía cambiar los pisos, los artefactos del baño, les ofrecía mejoras que significaban incrementos de costos y de aportes; también arreglaba con los clientes cuando retrasos de obra y luego les hacía la actualización de precio (...)". Explicó que no había una jerarquía a nivel de organización formal de la empresa, pero que esta jerarquía era evidente en la práctica por la forma en la que se relacionaban, ya que todos se reportaban a Laforte, quien era el único dueño y el que siempre tenía la última palabra y la toma de decisiones, encontrándose en el segundo piso los ocho vendedores, que eran **Claudio Bardus, Matías Sánchez, Matías David Pérez**, Bruno Díaz, el Gringo Nicolás Oggero, Ignacio Llorens y Facundo, todos los que cumplían un horario fijo de lunes a viernes, de 9 a 17 horas.

Al ser consultado sobre la dinámica de la empresa, refirió que el trabajo diario de los vendedores era contactar a las personas que Ezequiel Juárez le indicaba, cuyos datos eran tomados de las publicaciones que hacían en las redes sociales (*Facebook, Instagram*, algunas por las consultas de su página web) ya que, al mostrarse interesados, les solicitaban un número de teléfono, de lo que se ocupaba la empresa de marketing a cargo de un tal "Javi Rola". Así, diariamente se repartían todos los datos entre todos los vendedores, quedando 6 o 7 personas para contactar. Al hablarles, primero le preguntaba qué estaban buscando, porque la empresa no hacía viviendas de construcción tradicional, sino que se dedicaba a los estilos "*Wood Frame*" y "*Still Frame*" (construcción en seco). Luego de determinar el lugar de construcción, los metros cuadrados, si querían el sistema de "llave en mano" o la "obra gris" (solo el armado de la estructura, sin piso, ni cableados, etc.), se les enviaba un presupuesto en el que constaba el monto total del proyecto, la forma de pago, los porcentajes a pagar según cada etapa, etc. Este presupuesto era hecho por cada vendedor en base a la lista de precios preestablecida, la que le fue entregada el primer día, junto con los demás elementos de trabajo (computadora, escritorio, teléfono celular, *renders*, etc.). Luego se coordinaba otra llamada para saber qué le había parecido la propuesta y en caso de que el cliente quisiera avanzar, se

solicitaban una serie de datos y se enviaba un contrato modelo. Hasta llegar a este punto, pasaban en promedio entre 30 y 45 días, a veces más. Una vez que el cliente estaba interesado, se coordinaba una videollamada en la que junto al vendedor, participaba Laforte, quien aportaba la información técnica de los materiales, de la forma de construcción, se notaba que estaba preparado para hablar con los clientes; muchas veces terminaba ofreciendo “descuentos” o “bonificaciones” de uno o dos millones de pesos, lo que terminaba de convencer al cliente, ya que le servía para mejorar artefactos u otros elementos de la construcción; es decir que, Laforte terminaba de cerrar las ventas y los porcentajes de pago. En principio, al firmar el contrato, la gente debía abonar el 30 % del total del proyecto, pero en las reuniones en las que participaba Laforte, este negociaba otras formas de pago, sobre todo para la gente que no quería poner tanta plata al inicio, entonces les ofrecía un porcentaje inicial menor, y un porcentaje mayor para el paso próximo. Luego de esa reunión, pasaban unas semanas más en la que las personas veían los contratos y se coordinaba un encuentro personal para la firma. En este punto era cuando se organizaban los viajes (según de dónde fuera el cliente), se firmaban los contratos y se cobraba, generalmente todo en efectivo, era muy raro que un cliente transfiriera. De hecho, para el cliente que pagaba el total en efectivo, se ofrecían beneficios en cuanto al monto final y al plazo de entrega. A partir de la firma del contrato, se estipulaba un plazo de 120 días para que los arquitectos estudiaran los terrenos, hicieran los planos y demás pasos previos a la construcción; había una cláusula que otorgaba una prórroga de igual plazo para el caso de fuerza mayor que impidiera cumplir el original. Luego empezaba la construcción de la platea, el cliente debía pagar un 20 % más; seguido, venía la “descarga” de la casa, que implicaba un pago del 20 %; luego, seguía la instalación y el techado, contra el pago de un 15 % más; y con las terminaciones e instalaciones se abonaba el 15 % restante.

Si bien en los hechos Laforte era la última persona que decidía todo, tanto Ezequiel Juárez como Alan Cano tomaban decisiones, en particular Juárez era quien siempre viajaba a buscar

la plata a todos lados y quien manejaba todo lo que era el área de ventas, sería un “gerente de ventas”, mientras Alan Cano era quien se ocupaba especialmente de las adendas, también se presentaba como “gerente”, pero no usaba su apellido o cambiaba el nombre, después se enteró esto por los clientes. Aunque los clientes pedían muchos cambios en las cláusulas de los contratos, Laforte a todo decía que sí, luego se dio cuenta que era porque nunca iban a cumplir con ninguna de ellas. Agregó que Laforte manejaba todo, tomaba todas las decisiones respecto a los cobros, los pagos y a los avances de las obras, viajaba a buscar el dinero o se hacía presente en la oficina para el caso de los que pagaban allí, dinero del cual él dejaba una parte a las chicas de administración para que hicieran los pagos a las cuadrillas y a los arquitectos, y el resto *“la dividía entre Cano y Juárez”*.

En relación a lo que ofrecían para la venta, expresó que el material que tenían los vendedores y con el que asesoraban a los potenciales clientes eran *renders*, fotos y videos reales de proyectos que estaban en curso, la cuestión era que esas construcciones nunca se terminaban y ahí empezaron los problemas, la “difamación”, no se vendía nada, los vendedores Ignacio Llorens y Nicolás Oggero se fueron, porque como no había sueldo básico no convenía trabajar allí. En agosto de 2023 empezó a recibir reclamos de los clientes que él había asesorado, ya que no había avances en las obras ni respuestas de la administración, y a partir de estos problemas, es que se sumó otra empresa que se llamaba “Forte Desarrollistas”, que en los papeles figuraban cree que una tía de Laforte y Ximena Alderete, que era la “gerenta” con la dirección legal era Avellaneda 330 piso 10 (en un edificio del frente), que luego se terminó enterando que no había nada, ninguna administración, sino que era el domicilio personal de Alderete. Con esta empresa, se empezó a ver movimientos de nuevo, había algunas ventas. A principios de noviembre de 2023, de un día para el otro les dijeron que tenían que desocupar el piso 2 de Avellaneda 327, porque no podían pagar dos alquileres, por lo que los vendedores se mudaron al 5° piso con el resto del personal gerencial, y a partir de ahí es que empezó a ver que todos los días llegaban 3 o 4 cartas documentos, escuchaba

discusiones entre Laforte, Juárez, Analía de administración, los arquitectos. Para ese entonces, ya los habían escrachado en *Facebook*, un grupo en esa red social que estaba creado por Franco Di Lorenzo y demás “damnificados de Next House”, de lo que se enteró por dichos del propio Laforte en una reunión en la que estaban presentes todos los vendedores más Ezequiel Juárez, Alan Cano no estaba porque estaba de viaje, reunión en la que también Sebastián les dice que ya había iniciado acciones legales en contra de toda esa gente, principalmente Di Lorenzo y Alvarado que eran los que estaban fogueando dicho grupo. Laforte dijo que se quedaran tranquilos que no iba a pasar nada que él se estaba ocupando personalmente de cumplir con la gente, y les pidió que buscaran a todos sus contactos de *Facebook* y que les pidieran que pusieran buenas reseñas en la página de la empresa y reseñas de Google, porque de esa forma los comentarios negativos iban a quedar abajo, tapados, y además que realizaran publicidad positiva de la empresa, que para lo cual les pagaría a cada uno cien mil pesos, dinero que no era un “pago” en sí mismo sino que serviría para tener saldo para realizar la publicación y poder costearla. También allí empezó a ver cómo realmente se dividían la plata, que la mayor parte se la llevaba Laforte y que no iba a las obras. Alan Cano y Ezequiel Juárez también “mordían” plata de ahí. Que vio que los tres se guardaban la plata para ellos, y la menor parte quedaba para las administrativas, que pagan a las cuadrillas y a los proveedores.

Refiere que mucha de la plata que entraba era por las adendas, es decir, las actualizaciones de los precios de las casas, que ellos la justificaban con que los contratos no tenían cláusulas de actualización, por lo que era necesario actualizar el precio para poder seguir con la construcción, pero después no ejecutaban las obras. Refiere que el caso más claro fue el de una clienta suya de nombre Silvana o Silvina de Río Cuarto quien entregó casi 8 millones de pesos, lo que representaba el 70 % de la casa, y él vio toda la operatoria: cuando la mujer le entregó el dinero a Laforte y éste lo puso en la mochila y se llevó, y cuando al día siguiente él le preguntó por qué se había llevado toda la plata, le respondió que era un dinero suyo que

tenía que retirar. Este tipo de movimientos lo veía cada vez más, y la gota que rebalsó el vaso fue un cambio de contrato que Alan Cano le hizo a otra clienta suya, ya que él le había mandado un contrato según lo hablado con ella, y como pagaba en dólares no tenía cláusula de actualización, pero unas semanas después, viajó a Buenos Aires junto a Alan Cano para concretar la firma y en el viaje de vuelta, Alan le terminó contando que había cambiado la cláusula de actualización del contrato, sin que él lo supiera. A raíz de esto Alan terminó de confirmar sus sospechas, de que ellos se llevaban el dinero de la gente para su uso propio, además de que les cambiaban las cláusulas a los contratos, los que a su vez ni siquiera estaban enumerados ni organizados formalmente. Muchas veces la documentación se la llevaban Laforte y Cano. En ese momento entendió la forma en la que operaban, ya que cuando cobraban el aporte inicial del cliente, separaban la comisión del vendedor y Laforte se quedaba con aproximadamente el 80 %, de lo que separaba 10 % para Cano y el 10 % para Juárez, y comprendió por qué nunca finalizaban las construcciones. Además, Cano le explicó que “Forte” se creó para “salvar las cagadas” de “Next House”, y que en algún momento iban a tener que crear otra empresa para hacer lo mismo con “Forte”. Tiempo después de su desvinculación se enteró que habían creado “Innova”.

Culminando con lo manifestado por quienes oficiaban de vendedores, se encuentra el relato de José Ignacio Llorens Vargas (28/07/25), quien mencionó que estuvo en la empresa durante aproximadamente dos meses y medio, entrevistándose primero con Alan Cano, que era el “supervisor de ventas” y que después conoció al dueño, Sebastián Laforte. En su relato Llorens hizo referencia a la damnificada Natalia Wengier -hecho n° 25-: *“(…)Viajé varias veces, pero una sola vez por una venta mía, que fue a Buenos Aires, junto a Alan Cano para hacer el relevamiento del terreno de Natalia Wengier, esa vez fui porque era una venta que había cerrado yo, y en realidad fue Alan a relevar el terreno, que era el que tenía experiencia y estaba empapado en el tema, también fue otro chico que era cuñado de Ezequiel Juárez, porque tenía que visitar a otro cliente de él en capital. Las otras veces que viajé fue a*

acompañar a otros porque yo tenía carnet de conducir y manejé un par de veces. En ese viaje a Buenos Aires Natalia le entregó dinero a Alan en concepto de seña, no recuerdo el monto pero sé que pagó en dólares (...)". Mencionó no haber visto casas terminadas, aunque Alan Cano como su supervisor le pasaba al equipo de ventas fotos de casas terminadas o en proceso, las cuales estaban todas lejos, en el sur y en el norte del país, también en provincia de Buenos Aires, pero poco en Córdoba. En relación a **Ximena Alderete** dijo que entró al mes siguiente que él, estuvo un tiempito como vendedora y después pasó a ser supervisora *"porque se ve que estaba más empapada en el tema"*, que vivía al frente de la empresa y la sabían ver en su balcón.

Finalmente, hare mención al testimonio de **Natalia Alejandra Mercau** (22/08/25), quien fue nombrada por Alan Emmanuel Cano en su declaración del imputado de fecha 04/10/24: *"(...)* Hay mucha gente que puede probar que soy un empleado como por ejemplo "Natalia Mercau" que era vendedora conmigo (...)". Al ser consultada por los hechos investigados, Mercau hizo las siguientes referencias: *"(...)* Entré a Next House para mí fue abril, mayo del 2023 (...) y estuve hasta julio que ahí me fui a otra empresa en blanco. Entré como vendedora, la persona que me toma es Alan Cano, el me entrevista y a la semana arranqué a trabajar (...) Ahí arranqué como comercial, me daban leads y datos de clientes. Me dio una capacitación del tipo de cabañas que vendías, modalidades de pago. Debo haber estado un mes como vendedora, y después me pasaron a la administración que es el 5 piso (...) Yo no vendía porque sabía que era una estafa, no sé si una estafa, pero en lo personal me era muy difícil vender algo si sabía que iba a cagar a una persona. Esto yo lo empecé a sentir por los reclamos que habían, por las demoras, porque las obras no empezaban, porque tal vez había obras que estaban como pausadas y no avanzaban, los tiempos que se prometían no eran los reales, yo datos concretos no tengo, pero es lo que se escuchaba en la oficina, era como el clima general de la oficina. Cuando yo entro a Next House, Alan me dice que avanzaban, se entregaban, y vi avances, yo veía avances, si te tengo que decir que no hacían nada no es

real, pero sí que hacían muy poco al lado de lo que había que hacer (...) En lo personal ese año fue durísimo porque yo estoy sola con mi hija, no había tenido trabajo por mucho tiempo y no podía irme sin trabajo, así que en ese momento lo tomé hasta que pudiera encontrar otra cosa (...)

Alan me entrevistó, estaba muy involucrado en el área comercial y en la administración, vendía, me acuerdo patente que él llevaba un Excel, el Excel madre, con todas las actualizaciones, ahí se cargaban todos los datos de los clientes y nos iba instruyendo en eso, nos daba las propuestas comerciales, y demás. Él iba y venía en el piso (...) Alan hacía eso estaba en los viajes y demás (...)

Como puede verse, Mercau formó parte de la firma un período corto de tiempo (abril a julio del 2023), no obstante, el extracto de su relato, nos conduce a una versión de los hechos similar a la del resto de los testigos que prestaron algún tipo de tarea para la empresa, ya que hace referencia a que Cano además de vender, llevaba el Excel madre, entrevistaba y tomaba gente, por lo que no era simplemente un empleado más -como él afirma-; y además habla explícitamente de una “estafa”, aludiendo a que cuando se dio cuenta de que la empresa no cumplía con lo prometido a los clientes, ni bien pudo, se fue.

Comenzando ahora con el análisis de las declaraciones del personal que se dedicaba ya no a la venta, sino en particular a la construcción de las viviendas en sí misma, contamos con el relato de **Kevin Alexander Salas** (21/11/24) quien refirió que comenzó a trabajar con Sebastián Laforte a fines de 2021 -el nacimiento de Next House-, cuando este lo contactó directamente para que se uniera a Next House como “armador” de casas prefabricadas, por lo que aceptó la propuesta. Que su trabajo consistía en armar casas prefabricadas en un galpón ubicado en calle Rancagua (Villa Retiro) y luego instalarlas en el terreno del cliente. Acordó con Laforte que cobraría por metro cuadrado construido e instalado, todo de manera informal -en negro- y formó su propia cuadrilla. Refirió: “(...) Cuando yo empecé ahí, era continuo el trabajo, en una semana fabricábamos y la semana siguiente instalábamos, nosotros plantábamos en el lote la casa, lo que llamamos “obra gris” que consistía en la carcasa,

placa de fibro cemento, placa de durlock, la estructura, a lo que debía agregarse la terminación de “llave en mano” que era lo que Sebastián vendía, lo que significa la casa terminada, lista para habitar (...)”. Agregó que en algunos casos él también realizó la terminación completa de cuatro viviendas: una en Lanús, dos en General Rodríguez, y una en Lago Puelo, las que fueron entregadas y terminadas por él, “(...) *La idea mía en un principio era terminarlas completas, pero Sebastián no quiso saber más nada, porque yo creo que se la veía venir que no le iban a dar los números para terminarlas (...)*”, entonces mencionó que Sebastián le indicó que él se ocuparía de buscar albañiles locales para completarlas, lo que Salas presume que no se cumplía por falta de fondos. Agregó que Sebastián en marzo o abril del 2023 le dijo que se quede tranquilo, que se había frenado el trabajo porque él estaba teniendo cambios en la empresa, en ese tiempo ya estaba Sabrina -Barruti-, una arquitecta con la que trataba directamente el tema “planos”, y después de esto lo suma a Elvio -Cuestas-, siendo ellos tres los que se comenzaron a ocupar de todas las obras “(...) *Con este nuevo cambio que Sebastián me prometió que todo se acomodaba y arrancábamos de nuevo como al principio, no hubo cambios en realidad, ya que ese primer mes creo que fue en mayo o junio, en un mes fabricamos dos casas que nunca instalamos, nunca salimos a armarlas, y después desde junio hasta que yo me fui, creo que fue en octubre del 2023, habremos armado dos casas más (...)*”.

De lo mencionado por Salas se puede advertir la consonancia con los testimonios referidos con anterioridad en cuando al período en el que se fueron entregando obras terminadas, que fue el inicio de la empresa, cuando se podía cumplir gracias a los fondos aportados por Axel Faber al comienzo, y cómo con el transcurso del tiempo el trabajo fue mermando y se comenzaron a notar las falencias de la empresa provocadas por el mal manejo de los ingresos. Agregó que en un año armó aproximadamente quince casas -cuatro de esas terminadas- “(...) *Me enteraba después que las casas no se terminaban porque a los clientes les quedaba mi número y todos me escribían para preguntarme si tenía novedades de cuándo las terminarían*

ya que no había vuelto nadie más de la empresa, y no les respondían más los mensajes, a lo que yo le pasaba esos mensajes a Sebastián, en ese momento no se me cruzaba por la cabeza que él fuera a hacer lo que hizo (...)”.

Asimismo, Salas hace referencia a un hecho puntual -que luego es reiterado por diversos testigos- en cuando a la obra en Villa Giardino, que grafica la conducta de Laforte respecto a las obras vendidas: “(...) se venía fin de año y no tenía otro trabajo entonces no le dije nada, y ahí Sebastián como para calmar un poco el tema me dice que instalemos la vivienda que yo ya tenía fabricada hacía como cuatro meses en el galpón, y me ofreció que yo le hiciera las terminaciones exteriores, a lo cual accedí. A esa casa la instalamos en Villa Giardino, la clienta se llamaba María Eva -Saccavino, hecho 8-, nosotros la instalamos, pero Sebastián nunca mandó nada para realizar las terminaciones que había prometido. Él había vendido esa obra como “llave en mano” pero cuando nosotros cargamos la casa en el camión, él me dice que le pongamos la lona, lo que me resultó raro porque nunca tapamos salvo que estuviera pronosticado lluvia, y cuando llegamos al lugar él me dice que no destapara la construcción hasta que la clienta le terminara de pagar, a lo que la mujer me decía que quería ver la casa que habíamos llevado para pagarle, yo estaba en el medio, entonces Sebastián me llama y me dice “ahí hablé con la clienta, si no paga, te volvés con el camión”, por lo que la clienta empezó a insultar a Sebastián y me dijo “ahí le pagué”, seguido a lo que él me llama y me dice que destape la casa, y cuando la mujer la vio casi se muere porque si bien era el modelo que ella había contratado, no había en el acoplado nada para terminarla, o sea lo necesario para ser “llave en mano” que es cerámicos, pintura, sanitarios, electricidad, cables, en fin todo para terminarla, ante lo que yo me enojé porque él le había prometido otra cosa a la clienta y yo quedé como responsable. Nunca antes me había pasado porque siempre él le prometía a la gente que en un flete iba la carcasa y en otro flete iba lo necesario para terminarla, lo que después me di cuenta que éste segundo flete nunca llegaba. En ese caso finalmente instalamos la casa “obra gris” y yo me enojé el último día porque la

mujer había pagado incluso una mejor calidad de aberturas que las comunes, pero Sebastián no mandó ninguna (...)”.

Sumado a ello también Salas hizo mención a otro de los damnificados -Suárez y Abeijón, hecho n° 5- al referir “(...)Puntualmente recuerdo que el caso de Abeijón fue uno en que yo fui a instalar la casa “obra gris” y después de unos cinco meses me dice Sebastián que tenía que volver a ponerle las aberturas (...) A los dos meses me llama Abeijón (...) él quería que yo lo llamara a Sebastián y le metiera presión para que le atendiera el teléfono y diera la cara, que no tenía otra opción, entonces automáticamente le llame a Sebastián para decirle que arreglara las cosas que yo no tenía nada que ver, a lo que él me respondió que no le importaba nada de lo que pasara, que se fuera a la mierda el cliente (...)”.

En relación a **Alan Cano**, expresó que según sabía era vendedor, hasta el caso de la clienta María Eva -Saccavino- en el que tomó conocimiento por la propia clienta que había sido asignado al área de posventa y que la había maltratado, “(...) Cuando yo iba a la oficina, rara vez, pero la vez que fui vivían los tres juntos Sebastián Laforte, Ezequiel Juárez y Alan Cano. De Jorge Flores, lo vi dos veces, una vez que fue a limpiar el galpón, un día que fue a llenar un contenedor, y otra vez en Salta, en la que hacía como de acompañante o guardaespaldas de Sebastián y sé que era su suegro (...)”. Finalmente, Kevin mencionó que un tiempo antes de irse (octubre de 2023) descubrió en el auto de Sebastián folletos de una nueva empresa llamada “Innova”, lo que lo llevó a concluir que estaba abandonando Next House para comenzar otra firma, aunque nunca recibió información al respecto.

También contamos con las expresiones de otro de los obreros que trabajaron para Laforte, en este caso uno de los albañiles a cargo de la construcción de plateas, **Marcos Roberto Pontife** (11/04/25), quien también empezó a trabajar allí en la misma época que Salas (comienzos del año 2021), contratado por el propio Laforte, quien le expresó que era nuevo en el rubro de la venta de casas prefabricadas, motivo por el cual en ese momento tenía poco trabajo. Que en abril de ese año, viajó a Mendoza y allí construyó cuatro plateas. Siempre trataba

exclusivamente con Laforte y en algunas ocasiones específicas en las que necesitó consultar cuestiones técnicas con un arquitecto “Leo” (en ese momento estudiante de arquitectura, Leonardo Barros). Pontife refirió que tenía contacto directo con los clientes, ya que solía ser la primera persona con la que ellos trataban, y que en varias oportunidades recibió dinero en efectivo de parte de algunos para ser entregado a la empresa, siempre por indicación de Laforte.

En relación a los reclamos de los clientes agregó “(...) *Después del año que yo estaba trabajando ahí, aproximadamente, me empieza a llamar la gente que me conocía porque yo le había hecho la platea, y me preguntaban que cuándo iban a entregarles la casa, que nadie de la empresa les contestaba y que ya se había cumplido el plazo de tres meses que se contaban después de la platea, creo que era, en el que les debían entregar la casa y nadie iba, entonces yo les respondía que me iba a comunicar la empresa y que iba a averiguar, y al principio cuando iba a cobrar preguntaba, y tanto Laforte como las chicas de administración me decían que no les diera bola, que les diga que se comuniquen con la administración, pero la gente me decía que no les contestaban el teléfono o les cortaban. Al principio fueron algunas personas, pero con el tiempo me empezaron a llamar todos, y ahí me llamó mucho la atención y dije acá pasa algo. Incluso hubo un caso de una amiga mía (...) que yo la convencí que comprara una casa en la empresa, y tampoco a ella le cumplían, de hecho, no se la terminaron, le dejaron todo a medias. También hubo otro caso por el cual intercedí yo en Charbonier, porque me llegó muy de cerca, era una gente que había dejado todo en Buenos Aires y solo tenían esa casa, y tampoco le cumplían, entonces insistí tanto que al cabo de nueve meses creo que fue, que le terminaron la casa. Hasta yo saqué sanitarios sin autorización de Laforte para llevarles a esa casa, porque quería que le terminaran porque era gente que había sufrido mucho. Este caso puntual me afectó mucho, y así me empezaron a afectar todos los llamados, ya que yo era el único que atendía a la gente (...) Yo he visto casas terminadas en Mendoza, las primeras plateas que hice sé que son casas que se*

terminaron, pero al último ya no se cumplía con nadie, solamente hacían plateas. (...) Yo he visto casas terminadas en Mendoza, las primeras plateas que hice sé que son casas que se terminaron, pero al último ya no se cumplía con nadie, solamente hacían plateas (...) me fui de un momento a otro porque si bien estaba bien económicamente me afectaban los reclamos de la gente (...)". Al igual que Pontife, fue convocado a declarar su hijastro, **Enzo Emiliano Tejeda** (07/04/25), quien reconoció haber realizado trabajos para la empresa en construcción de plateas principalmente y mencionó puntualmente haber tenido contacto con Mabel Echagüe -hecho n° 10- "*(...) ella me empezó a llamar preguntándome si yo sabía cuándo le iban a hacer su casa, y yo pregunté y me dijeron que la estaban haciendo (...)*".

Lo expresado por Pontife refleja nuevamente lo que ya fue mencionado en los anteriores relatos, como también lo que luego se verá en las manifestaciones de los damnificados -valorado en los hechos en particular-, respecto sobre todo al *modus operandi* de Laforte: la construcción de plateas y el consiguiente abandono de las obras.

En consonancia con lo expresado por el principal armador de casas y albañiles a cargo de la construcción de plateas, declaró también el arquitecto **Elvio Nicolás Cuestas** (19/11/24), quien refirió que fue contratado para el "control de obras", con la modalidad de trabajo por tareas, a cambio de un sueldo mensual, y que su tarea principal consistía en visitar obras, controlar su avance, calidad de construcción, materiales faltantes o errores técnicos, y luego informar sus observaciones a las arquitectas del equipo y a Sebastián Laforte, por teléfono o en persona. Que no tenía contacto con clientes ni obreros, salvo en casos puntuales, y no realizaba planos ni participaba en compras ni pagos. Dijo que durante su tiempo en la empresa, visitó obras en Chaco, Río Cuarto, Santa Mónica, Potrero de Garay, Villa Giardino y San Nicolás, entre otras, y detectó varias irregularidades técnicas y constructivas, como casas abandonadas que sufrían deterioro, terrenos sin servicios, errores de nivelación, y estructuras incompletas. Aseguró que nunca vio una casa construida completamente durante su permanencia, sino partes del proceso en distintas obras, y que el mayor problema era el

abandono de las obras grises, que quedaban expuestas al clima por largos períodos. Describió a otros empleados de la empresa como **Alan Cano**, quien actualizaba precios y vendía mejoras, y **Ezequiel Juárez**, de quien no conocía funciones específicas pero que siempre acompañaba a Laforte. Mencionó también a Sabrina y Catalina en arquitectura, y obreros externos contratados para plateas y armado de casas, principalmente dirigidos por Marcos (plateas) y Kevin (capataz de armadores). Refirió al igual que en otros casos que en noviembre de 2023, comenzó a escuchar rumores de estafas, escraches en *Facebook* y la creación de una nueva empresa llamada Forte, presuntamente para continuar las actividades. En febrero de 2024, Cuestas renunció definitivamente debido a la falta de trabajo, la incertidumbre y el atraso en los pagos, que finalmente pudo cobrar. Finalmente, explicó que las tipologías de viviendas publicitadas por Next House eran alrededor de veinte, que según le dijeron fueron diseñadas por una arquitecta externa. Sin embargo, estimó que en realidad provenían de bases de datos comunes entre empresas del rubro. Al ser consultado por las casas que relevó, Cuestas puntualmente hizo referencia a la de María Eva Saccavino -**hecho n°8**- “(...) *Fui a otra casa en Villa Giardino, en un country, esa casa ya estaba toda la carcasa construida, yo tenía que controlar para ver si estaban bien puestos los paneles, los tirantes, las vigas, me acuerdo que la señora agregó un espacio más de un lavadero, por lo que la gente de arquitectura le habían anexado eso al plano. Esta casa se había vendido como llave en mano o funcional (casa terminada), pero cuando yo fui estaba al 70% terminada la obra gris (carcasa, en algunos casos con entrega de materiales sin colocar y en otros solo con terminaciones exteriores), de lo que pasé el informe (...)*”. Esto último coincide plenamente con lo ya mencionado por Salas respecto a la obra de María Eva Saccavino.

En la misma dirección realizó manifestaciones la otra arquitecta contratada por Laforte, **Sabrina Barruti Lemole** (20/12/24) declaró que fue contactada para trabajar en la empresa a comienzos del año 2022 por Leonardo Barros, primero para trabajar desde su casa, realizando

planos de instalaciones (agua, gas, cloaca y electricidad) y después para pasar a la oficina técnica en la oficina de calle Avellaneda, para elaborar legajos técnicos para los modelos de viviendas vendidas, que incluían planos generales e instalaciones, pero como no tenía título profesional, no podía firmar planos. Que el proceso consistía en enviar los planos al cliente, recibir su aprobación, cargarlos en una carpeta compartida (Drive) y luego derivarlos a fábrica, y con posterioridad, los contratistas acudían a la oficina a retirar los planos e iniciar las obras. Que si bien su equipo no tenía injerencia en el proceso constructivo, notaban deficiencias en las ejecuciones a través de fotos enviadas por los contratistas y lo comunicaban a Laforte, quien aseguraba que se haría cargo. Que en varias ocasiones, Barruti le planteó la necesidad a Sebastián de contar con un profesional que supervisara las obras. Tiempo después, se incorporó Elvio, quien supervisaba algunas obras, aunque su participación era limitada por falta de recursos para viajar. Refirió que con el tiempo, comenzaron a recibir numerosos reclamos de clientes que denunciaban demoras o paralización de obras, y el área técnica (a cargo de ella) era la única que respondía los llamados, aunque solo podían derivar los reclamos al área administrativa, donde trabajaban Jimena y Analía, “(...) Ahí yo me doy cuenta que no estaba todo bien por lo que yo le empecé a reclamar a Sebastián sobre qué estaba pasando, ya que no teníamos ningún tipo de información salvo los llamados de la gente. Después por los clientes que escribían desesperados nos enteramos que no se hizo nada de las obras, hasta empezaron a venir clientes personalmente y una vez uno lo amenazó a Sebastián (...)”. Al igual que casos anteriores, Barruti también hizo alusión al contrato de María Eva Saccavino **-hecho n° 8-** “(...) En un caso puntual de la obra de María Eva Saccavino, que estaba en un barrio cerrado en las sierras, yo me había comprometido con ella de manera personal, fuimos con Elvio con plata nuestra para ir a controlar y todo, pero en un momento Sebastián nos dio la orden de que esa vivienda no se iba a continuar. A mí el trabajo me servía porque no requería mucho más que dibujar y a nosotras nunca nos dejó de pagar el sueldo, pero

veíamos que no le hacía nada a la gente (...)”. Al ser consultada sobre los incumplimientos en las obras y reclamos de los clientes, refirió “(...) *Ya vivíamos situaciones que no me gustaban, había un guardia en la puerta porque iban los clientes a quererlo matar a Sebastián y él no estaba. Los comentarios en la oficina era que las obras no se hacían porque no había plata, pero no tengo idea qué hacían con la plata que pagaban los clientes (...)* En un momento a mitad de año del 2023 empezaron con las actualizaciones, les actualizaban los precios a los clientes porque el dólar había subido, no sé en base a qué lo hacían, pero los clientes se empezaron a quejar más, ya que decían nos están cobrando de nuevo y no nos hicieron nada. Nosotros pasábamos el mensaje del cliente a Jimena, y ella me decía que ya le iba a hablar o que en tantos días empezaba la obra, que era lo que yo le decía a la gente ante los mensajes de WhatsApp. Ahí hubo varias situaciones de violencia dentro de la oficina, de gente que iba a reclamar (...) había comentarios dentro de la empresa que existían grupos de reclamos, pero yo siempre me mantuve al margen porque no tenía nada para hacer (...)”.

Expresó que si bien quería dejar el trabajo por la situación que estaba notando “necesitaba terminar la carrera y pagar el alquiler”. Que Sebastián estuvo como un mes sin ir a la oficina, y cerca de las fiestas del 2023 Jimena les dijo que a partir del día siguiente debían trabajar desde su casa -coincidiendo esto con lo ya mencionado por Jimena Bossio y Analía Albini-, después de lo que perdió contacto con todo lo relacionado con la empresa.

Claramente Barruti confirma lo ya mencionado por los testigos anteriormente citados, en cuanto a la actitud asumida por Laforte tanto en relación al dinero ingresado por los pagos de los clientes, como a los reclamos que éstos realizaban cuando advertían los incumplimientos. Sobre **Ezequiel Juárez**, dijo que en la oficina lo llamaban “**el perro de Sebastián**”, quien primero era vendedor, pero con el tiempo fue asumiendo otras tareas: “iba con Sebastián a todos lados”. En cuanto a **Alan Cano**, mencionó que también empezó como vendedor y después pasó a hacer todo lo relacionado a la actualización de contratos, y cuando Laforte dejó de ir a la oficina, ocupaba el espacio físico de él. Por último, en relación a **Jorge Flores**,

mencionó que era pariente de Sebastián y cada tanto iba a buscar los contratos y se los llevaba al escribano, que no estaba en la oficina, sino que pedía la plata del taxi que había gastado y se iba.

Por otro lado, también contamos con lo vertido por otro obrero contratado como armador de casas, **Michael Alan Albarracín** (29/07/25), quien a diferencia de los anteriores se desempeñó en la empresa en el último tramo de su actividad -de noviembre/diciembre de 2023 a julio/agosto de 2024-. Mencionó que fue contactado por **Sebastián Laforte y Ezequiel Juárez**, quienes le dijeron que tenían una empresa nueva que recién empezaba de nombre “Innova”. Así fue que mantuvo una reunión con ambos, quienes “se presentaron como los dueños de la empresa” y necesitaban a alguien que armara casas prefabricadas en un galpón de Villa Retiro que tenían, por lo que como tenía su cuadrilla y se dedicaba a eso aceptó y se puso a trabajar para ellos. “(...) Sebastián me dio las llaves del galpón y me dijo *andá nomás, así que yo empecé a ir tres veces a la semana más o menos al galpón a armar. Me pasaban los planos por teléfono, por una arquitecta (...) después de cada trabajo que armaba me iba a la oficina de calle Avellaneda, en el quinto piso, y ahí me pagaba Seba, aunque la mayoría de las veces estaban los dos con Ezequiel, iban y venían juntos (...) Yo terminaba el trabajo y ahí Sebastián me daba un vehículo -siempre uno distinto, una vez un Siena, otra vez un Ford Fiesta, creo que alquilaba a los autos porque los cambiaba rápido-, me pagaba los viáticos y el hotel, y ahí yo los mandaba a los chicos que trabajan conmigo en ese momento para que fueran al lugar que me decían que había que instalar la casa. Habré hecho una casa por mes más o menos, tres fueron “llave en mano” en Neuquén, Buenos Aires y Santa Fe, y las otras eran solo obra gris -la estructura sola con el techo- (...) Sebastián mandaba todo, nosotros solo descargábamos (...) Yo dejé de trabajar porque me quedé debiendo plata de unas casas y se fueron acumulando otras, me pagaba de a puchos pero nunca terminaba, entonces yo le dije que hasta que no me pague todo lo que me debía no trabaja más, y yo dejé de ir y él no me llamó más”.*

Del relato se desprende que durante el tiempo que Albarracín trabajó en la empresa, instaló aproximadamente ocho casas. De estas, tres fueron terminadas por completo. Sumado a lo que Salas mencionó, se puede concluir que la estrategia de Laforte era cumplir con “algunos” contratos y terminar ciertas obras. El objetivo era usar estas casas terminadas como publicidad para seguir vendiendo falsos proyectos, a pesar de que sabía de antemano que muchos no se completarían y otros ni siquiera se comenzarían.

Para culminar con esta serie de testimonios, mencionaré también lo declarado por el arquitecto **Daniel Horacio Maldonado** (25/07/25), quien fue nombrado en su oportunidad por Franco Di Lorenzo -hecho n° 14-, el que declaró que comenzó a colaborar de manera *freelance* con la empresa a mediados de 2023, tras ser contactado por Sebastián Laforte, a quien le fue recomendado por Juan Rosas. Que en un inicio, aceptó realizar trabajos puntuales de ordenamiento de proyectos y productos estandarizados de manera remota, y con el tiempo, comenzó a recibir los encargos a través de Alan Cano, quien se presentó como gerente de la empresa: “(...) *Me habrá mandado un trabajo por mes, creo que le hice tres o cuatro cosas. No me acuerdo cuándo fue que en una reunión familiar Juan Rozas me dice che tené cuidado con este Sebastián porque me está mandando unas cosas raras para que le hiciera propaganda a la empresa, y me muestra unas fotos de obras a mitad de hacer o proyectos que estaba por empezar, pero nada consistente, todo feo, mal hecho, o cosas que no parecían hechas por la empresa o en lugares lejanos que no había forma de corroborar si eran o no hechas por él, lo que nos empezó a llamar la atención a los dos. También Juan me advierte que había visto unos grupos de Facebook de gente que se quejaba de la empresa, que estaba disconforme con todo, lo que fue al mismo tiempo más o menos en que me empezó a contactar por Facebook uno de los clientes a mi directamente, Franco Di Lorenzo (...) él me cuenta que había entregado una alta suma de dinero y que ya hacía dos o tres meses que nadie de la empresa le daba una respuesta, que Sebastián Laforte no le contestaba más el teléfono y aunque a veces las chicas de administración le contestaban le daban muchas*

vueltas. Cuando pasó esto es que yo empecé a desconfiar absolutamente, y fue en el mismo momento en que Sebastián o Alan, alguno de los dos, me llama con una simpatía tremenda y me pide que empiece a firmar planos, porque creo que las chicas que tenía en la empresa no eran recibidas, pero ahí yo le dije que no, me ofreció pagarme pero le dije que no (...) yo también empecé a llamarlos para reclamar el cobro, me intentaba comunicar con Alan o Sebastián, pero nunca sabía quién usaba cuál teléfono. Así fue que el trato por todas estas cuestiones se fue cortando, yo empecé a darme cuenta de que todo era raro, medio turbio (...)”.

Gracias a los testimonios citados previamente es posible comprender cómo era el funcionamiento interno de la “empresa”, y cómo y por qué fue mutando la imagen y el nombre, pasando de ser Next House en un inicio hasta la creación de Foconde /Forte en el mes de junio del año 2023 (GIA 14/10/24) -cuando comenzaron a compartir las dos “marcas” las redes sociales y página web, pero con distinta imagen-, lo que continuó hasta fin de ese año, cuando se cerró de un día para el otro la oficina de calle Avellaneda 327 para abrir una supuesta “nueva empresa” denominada “Innova”, siendo ésta la última etapa del entramado delictivo planificado por la banda liderada por Sebastián Laforte y secundada durante un gran período por Alan Cano y el resto de los imputados.

Seguidamente, se expondrán los extractos más relevantes de los testimonios vertidos por los empleados “contratados” por los encartados en el último período de funcionamiento de la empresa bajo el nombre “Innova”, elementos que sumados a los anteriores relatos a su vez se complementarán con lo vertido por las distintas víctimas -analizado en los hechos en particular-.

En esta sintonía, contamos con lo expuesto por **Dayana Elizabeth Ariza** (26/09/24) quien fue sumada como vendedora de “Innova” por Alan Cano y Sebastián Laforte en el mes de junio del corriente año, tras una breve entrevista y capacitación realizada por Cano, quien le comentó que se trataba de una empresa nueva. Refiere que **Alan sabía mucho y “la tenía**

clara en todo”, también les explicó la forma de comunicarse con los futuros clientes, a quienes los vendedores podrían contactar por mensajes de *WhatsApp* o mediante llamados telefónicos, y una vez entablada la conversación se continuaba con el seguimiento del cliente hasta concretar la venta, terminando la gestión allí, la que pasaba a la parte de “planificación de obra” a cargo de un arquitecto, pero desconoce quién se ocupaba de eso ya que si bien al comienzo estaba Catalina, se fue los primeros días de agosto, luego de lo que no vio a ningún otro arquitecto. Alan acompañaba a los vendedores en todo el proceso, por lo que él se ocupaba de contactar al cliente con Sebastián, que era quien finalmente se presentaba en el lote del cliente y hacía el estudio del terreno y todo lo que implicaba firma de contrato y cuestiones monetarias.

Los clientes llegaban a la empresa tras completar un formulario que estaba cargado en la página web de Innova o por comunicación por *Facebook* o *Instagram*, información que le pasaba a Alan la gente de marketing y él distribuía los datos entre los vendedores. No conoció nunca a nadie del sector marketing. Lo que ofrecían a los clientes era un sistema de “pago por avance de obra”, que implicaba una seña del 1 % que se transfería a una cuenta bancaria del banco Santander a nombre de Rocío Flores (a quien no conoció pero le dijeron que era la novia de Sebastián), luego el 9 % en la firma de contrato que se podía transferir a esa misma cuenta o dárselo en efectivo a Sebastián, después el 33% que debía pagarse cuando se comenzaba a construir la platea y el restante 40% cuando la casa se instalaba, ya que eran construcciones rápidas, ya venían armadas, usualmente el tiempo estimado de la obra oscilaba entre 90 a 120 días.

Que el dueño de la empresa era Sebastián Laforte a quien conoció el primer día que ingresó y se presentó como tal, que no iba casi nunca a la oficina, a veces 1 día a la semana y era el que se encargaba de viajar y cerrar los contratos; Alan Cano era el encargado y capacitador de vendedores, el que estaba todo el día en la oficina a quien todos podían recurrir, estaba a cargo de todo, que si bien Laforte era el que principalmente manejaba el dinero Alan también

realizaba algunas gestiones de dinero, aunque no lo sabe con precisión, y como no había ninguna persona a cargo de la administración, cree que eso también lo hacía Alan, se lo veía a Alan como un empleado más y el que tomaba las decisiones era Laforte. También vio por primera vez a Ezequiel Juárez a finales de julio, quien llegó a la oficina sin presentarse como nadie en particular, parecía ser amigo de Sebastián, el que empezó a ir más seguido en el mes de agosto y los empezó a ayudar a los vendedores con las tratativas con los clientes, no está segura si tenía un puesto concreto ya que solo iba los días que iba Sebastián y hacía como de apoyo en las ventas, se notaba que conocía del rubro, y decían que habían trabajado juntos antes en la empresa anterior que tenía Sebastián, que si bien no conoce nada sabe que se llamaba Next House.

De la misma época que Ariza, se encuentra Morella Victoria Ocampo (25/09/24), quien se expresó en términos similares a aquella, refiriendo además que Alan le comentó que era una empresa de dos o tres años, que ellos venían de firmas anteriores, pero que la actual era una firma nueva de hace poco, remarcándole que en esta nueva firma iban a hacer las cosas bien. Si bien nunca llegó a concretar una venta, sabía que la modalidad era que una vez que el cliente manifestaba su intención de comprar, tenía que abonar una seña que iba desde el 1 % al 5 % del total de la obra, para viajar a ver el terreno y asegurar que el cliente cumpla, tras lo que se viajaba a ver al cliente y se hacía un relevamiento y estudio de suelo, básicamente se hacía todo lo necesario para comenzar a construir, luego de eso se firmaba el contrato, momento en el que se pagaba aproximadamente el 10%, y los vendedores cobraban la comisión. El cierre de la venta siempre la hacía Alan, ya que los vendedores no estaban muy capacitados y él era el gerente de la empresa así que estaba a cargo de él. El sistema de pago se llamaba “avance de obra contra entrega”. Aunque no fue para vender directamente, en una oportunidad un fin de semana antes del allanamiento, acompañó a Alan a Buenos Aires a cerrar una venta con una pareja, él de nombre Nicolás Ariel Bastoni, quienes firmaron el contrato y en ese momento pagaron USD 1000 en efectivo y \$ 122.500 en transferencia, que a

pedido de Alan le realizaron a su cuenta personal de Mercado Pago, y ella inmediatamente le transfirió a la cuenta de Alan para que pudieran empezar a construir. En relación al resto de los integrantes de la empresa, a finales de julio ingresó Matías Pérez, Matías Pastoriza y Claudio –Bardus-, como también tiempo después conoció a Ezequiel Juárez que era el otro gerente, a quien no conocía de antes, pero él se presentaba como gerente por lo que entiende que formaba parte de la empresa desde antes. Al ser consultada por las tareas a cargo de cada uno, refirió “(...) Sebastián era el dueño y casi nunca iba, Alan Cano era el que llevaba el mando de todo cuando Sebastián no estaba, les decía todo lo que tenían que hacer, lo mismo que cuando llegó Ezequiel Juárez, quien cumplía la misma función que Alan, más que nada trabajaba con Dahiana, pero ayudaba a todos, no era un vendedor, Juárez y Cano eran superiores (...)”.

En términos coincidentes expuso **Nahuel Uriel Vidal** (25/09/24) quien también en el mes de junio del corriente fue contactado por teléfono por Alan Emanuel Cano desde el número comercial de “Innova” -351-5153414- para presentarse en la calle Ambrosio Olmos N° 898 Dpto. 7 B en donde funcionaba dicha empresa, y fue contratado como vendedor. Relató que Emanuel -Cano- comentó que la firma existía desde enero, y según lo que vio Sebastián Laforte era el dueño de la empresa y Emanuel Cano era quien realizaba prácticamente todo, ya que nunca vio a nadie más a cargo de la administración ni contabilidad, no escuchó que hubiera más arquitectos ni maestros mayores de obras, ni otro integrante más que ellos y los vendedores. Vidal relató que en una oportunidad viajaron con Emanuel Cano a Alta Gracia, a mostrarle una casa a un cliente, vivienda que él le contó que era de un amigo de Sebastián, por eso se la dejaban mostrar, pero en el camino de regreso aquél le contó que esa casa que acababan de mostrar no había sido construida por la empresa.

Previo a introducirnos en el análisis de los hechos en particular, haré mención a lo que considero más relevante de lo extraído del análisis (previsualizaciones) efectuado sobre los dispositivos telefónicos secuestrados a los imputados, de los que se desprende con claridad la

existencia de una estructura criminal organizada. Dicha evidencia no solo revela la jerarquía y los roles de cada interviniente, sino que también expone el *modus operandi* delictivo, que consistía en la coordinación de un discurso falaz, la articulación de excusas para justificar incumplimientos contractuales y la gestión fraudulenta de los pagos. Tales comunicaciones internas permiten inferir que los actos ilícitos no fueron aislados, sino parte de un plan preconcebido y sistemático, destinado a defraudar a las víctimas mediante la captación de fondos y bienes a sabiendas de que no se cumpliría con las contraprestaciones pactadas.

En primer lugar, en el acta realizada por el Sgto. 1° Ybarra con fecha 18/02/25 sobre uno de los dispositivos -iPhone 15 Pro Max- que le fue secuestrado a **César Ezequiel Juárez** - nombre de usuario “Eze Juarez”, asociado al número +54 9 3518525303- el día de su detención, consta que con fecha 26/02/24 a las 20:16 horas en el grupo de *WhatsApp* “Innova Ventas” el contacto agendado como “Seba” -**Laforte**- envía un mensaje al grupo “*Buenas tardes. Este grupo es de la nueva empresa Innova. En los próximos días (Hoy, martes, miércoles) se va a estar subiendo todo el contenido de la empresa. Vamos a ser 6 vendedores en total (...) Las metodologías de trabajo van a ser muy diferentes a las anteriores Bruno – Enzo – Eze y Alan recuerden que no usan más sus nombres y apellido, en cuanto a vos Cris no sos Laforte, esto es debido a que si no se va a quemar la empresa (...) recuerden que, lamentablemente nuestros nombres están quemados en el mercado entonces todos tienen que vender con otro nombre, ¿sí? eee en caso que, un cliente quiera cerrar un negocio vamos a usar caras que no nos conozcan, es decir que, eee por el momento vamos a usar la cara de Cristian, de mi hermano y vamos a usar eee la cara de un amigo también, vamos a hacer muchas promociones mostrando lo que es la fábrica, mostrando lo que son construcciones, vamos a tener cuatro casas disponibles para mostrar, eee que no son ningunas que las que conocen ustedes, las conseguí por mi cuenta que se van a subir a las redes para manejar buen contenido, eee no va haber margen de error en nada, así que en ese sentido estamos, se está haciendo todo para que, eee se venda y se venda muy bien ¿sí? (...)*”. Luego el

contacto agendado como “Alan Cano Personal” envía un mensaje de texto que dice: “*Díganme sus nombres de ventas*”, observando que algunos de los miembros del grupo comienzan a responder mediante mensajes de texto diversos nombres entre ellos el contacto agendado como “*Cristian Laforte*” responde “*Javier López*” (junto a un emoji de cara con lágrimas de alegría), y por último responde el usuario del dispositivo, con un mensaje de texto a las 15:31 horas donde reza “*Martin*”. De aquí vemos que surge claro cómo **Sebastián Laforte** les indica al resto del grupo las nuevas directivas de lo que sería ahora “Innova”, el que reconoce que no pueden usar más sus nombres porque ya están “quemados”, lo que significa evidentemente que ya son conocidos por los incumplimientos sistemáticos de la empresa con los anteriores nombres comerciales (Next House y Forte), luego manifiesta que también usarán una imagen que los damnificados no reconozcan, como la cara de su hermano **Cristian Laforte** -que se incorporó en esta última etapa-, y finaliza expresando que para poder “vender” van a usar como promoción la muestra de cuatro casas que él mismo “*consiguió*”, entendiéndose palmariamente que se trata de viviendas ajenas a la empresa (lo que coincide con lo manifestado por Fariña en su denuncia -hecho n° 33-, al mencionar que le fue exhibida la casa de Scrofani). También de aquí se desprende cómo Juárez inmediatamente acata lo dispuesto por Laforte y responde cuál sería su nombre falso para continuar su accionar delictivo -“Martín”-.

De dicho teléfono también surge que con fecha 02/02/24, **Alan Cano** envía una captura de imagen de una PC a las 18:51 hs. en donde se puede visualizar en su parte superior cinco pestañas activas de *WhatsApp*, *LinkedIn*, foto de perfil de currículum, fotografía para perfiles sociales, portada para *LinkedIn*, en la barra de direcciones que muestra el siguiente URL “[linkedin.co/in/mariano-molinari-0019292b2/](https://www.linkedin.com/in/mariano-molinari-0019292b2/)”, perteneciendo a un perfil de una persona en la red social de *LinkedIn* con una foto y un nombre de perfil de una persona llamada “Mariano (developer) Molinari, Gerente de gestión en Innova Desarrollista”, seguido a lo que envía varios mensajes de texto: “*Les presento a mariano Molinari (...) el Gerente de Innova (...)*”

hobbies: Padle, natación y equitación (...) tiene un título de administración de empresas 8...)
padel (...) le gustan mucho los viajes a salta (...)*”, obteniendo respuesta por parte de Laforte mediante mensaje de voz donde se puede escuchar que dice: “¿*Quién mierda es ese culiado boludo? ¿de dónde lo sacaste?*” (habla en tono de risa), respondiendo Cano con dos mensajes de texto “*Invente una persona (...) jajajajaja*”, respondiendo Laforte mediante un audio “*ya estamos igual que la serie boludo, ¿existe en la vida real ese loquito o no?*”, a lo que Cano responde “*para que sea la cara de linkedin y de los links que la gente busque (...) sobre quien es el dueño de innova (...) MAL jajajaja (...) si (...) vive en madyd (...) asi que no lo van a encontrar (...)*”. De lo expresado se desprende que **Alan Cano** creó un perfil falso en linkedin con la imagen de una persona que vive en España y datos inventados, a los fines de que los futuros clientes de Innova se encuentren con ello al consultar las redes sociales sobre la empresa, y así engañarlos para que no puedan descubrir que son las mismas personas que formaban parte de las anteriores marcas comerciales, esto en la misma sintonía de lo que venía adelantando Laforte en el grupo, en la que les había indicado que utilizaran nombres falsos ya que los suyos estaban *quemados*. Por último, **Laforte** envía un mensaje de audio de 30 segundos “*(...)necesitamos a una persona, o sea, que sea también así, que sea la cara visible que este todo el día en la oficina ¿me entiendes? Le damos laburo, le pagamos y que sea la cara visible, que sea el dueño básicamente, pero tiene que estar todo el día en la oficina, o sea, no es solamente para la propaganda, que sea la cara visible, que sepa vender, que tenga presencia, alguien así tenemos que buscar boludo, yo no tengo nadie que pueda llegar a cumplir ese rol ¿me entiendes?*”, a lo que responde **Cano** mediante mensajes de texto “*(...) oki (...) un cara dura (...) tenemos que hacer un grupo de Facebook de testimonios de innova, cosa de auto calificarnos, y cuando busquen info vean fotos y gente charlando si es conveniente comprar o no (...)*”. De esto último se desprende cómo Laforte y Cano acordaban en la estrategia de publicidad falsa que pondrían en marcha para poder continuar con su accionar ilícito.

También contamos con el acta realizada por el Sgto. 1° Ybarra con fecha 18/02/25 sobre dispositivo secuestrado a **Matías David Pérez** el día 05/09/2024, en el cual observa un grupo de *WhatsApp* llamado “Forte – Ventas” que tiene su inicio el 27/12/22 con el nombre de “ventas 2023 Next House” creado por Sebastián Laforte, el cual modificó el nombre a posterior, y en el que figura un chat de fecha 05/01/23 en el que **Laforte** envía un mensaje de audio a las 17:36 horas donde dice *“Felicitaciones Mati ya está adentro esta, ahí el dieciséis firma ¿sí? Ahí me dijo, me mostró que tiene la plata en un plazo fijo en dólares y me mostró todo así que el dieciséis firma, así que bueno felicitaciones (...) Genial chicos, para esta venta, yo como la cerré un poco a esta venta, primero y principal lo hice hablar con tres referencias, de las cuales una referencia era verdadera y dos referencias las truche, por decirlo, no está mal ni está bien, no se así que no me pongan en eso, que es la alpina grande que es esa con la pileta y otras alpinas chiquitas, porque este cliente quería hacer unas alpinas, entonces compré un chip y después lo hice hablar a mi papá también, eee eso fue lo primero ¿sí? Como que el chabón calmó un poco, después eee aflojando un poco con los que es el contrato, poniendo algunas cláusulas rebatiéndolas con otras cláusulas ¿sí? Cosa que se sienta cómodo y por ultimo eee el día de hoy fui y le mostré lo que es la construcción de, que estamos haciendo en Santa Mónica de la alpina y le mostré una construcción que es de un amigo que está a camino Rio Ceballos que la podemos mostrar pero el tema es que hay que pagarle setenta y cinco lucas, o sea, vayamos o no vayamos (...) pero es una casa zarpada, el chabón vio la casa se enamoró, el chabón el otro le re vende y hace un buen circo, como diciendo, tenes que estar un poco atrás, pero esto lo otro, pero de diez, eee entonces bueno, de esa manera se desarrolló lo que es la venta (...)*”. De esta conversación surge que **Matías Pérez** concretó una venta con la “ayuda” de **Sebastián Laforte**, quien le explica al resto de los integrantes del grupo que para lograrlo le exhibió al cliente viviendas que no fueron fabricadas por la empresa, sino que le pagó a una persona para exhibir una construcción ajena y además simular que la había comprado a “Forte”, lo cual evidentemente

le constaba a Pérez, quien era parte del grupo y además cobró una comisión por ello.

En el mismo grupo consta una conversación de fecha 11/01/23 (testimonio de Ybarra del 02/06/25) en la que interactúan **Matías Sánchez, Claudio Bardus y Ezequiel Juárez**, en la cual **Sánchez** envía ocho fotografías de una vivienda, pudiéndose ver distintos ambientes como el frente de la casa, baño, cocina comedor, living, acompañadas de un mensaje que refiere *“fotos de la casa de un ex cliente de Steel Framing”*, a lo que responde **Ezequiel Juárez** *“está muy buena”*, seguido de dos mensajes más de Sánchez *“traten de no publicarlas al estado, pero sí pasarlas porque son de la empresa de mi hermanastro (...) es decir podemos enviarlas a los clientes, pero no compartirlas para todo el público”*, recibiendo una respuesta *“ok”* de **Claudio Bardus**. Claramente se desprende de este intercambio que Sánchez aporta fotos de una vivienda ajena a la empresa a los fines de que tanto él como el resto de los vendedores la utilicen a modo de propaganda falsa, con la intención de efectuar ventas generadas del engaño a los potenciales clientes. Esto viene en consonancia a lo ya expuesto en los anteriores mensajes expresos de Sebastián Laforte, en los cuales se muestra una modalidad de “venta” basada en el fraude a los interesados, quienes se interesarían en concretar operaciones con la empresa basados en esta publicidad totalmente distorsionada, lo cual también se encuentra en sintonía con el resto de elementos ya analizados, de los que surge que las escasas obras entregadas por la empresa (en comparación con las denunciadas) lo fueron con el único objetivo de realizar publicidad “real” y así poder captar más interesados, con quienes no tenían ninguna intención de cumplir.

En relación a otro de los dispositivos secuestrados -a Enzo Gabriel Giménez Romero 27/09/24- fue labrada el acta del Sgto. 1° Ybarra con fecha 18/02/25, de la que surge que este era uno de los miembros del grupo “Constructora desarrollista Forte” y con fecha 17/11/23 le envía al imputado **Ezequiel Juárez** una foto donde se observa un mensaje del contacto “Marina Forte 274” que reza *“Ya elegimos (...) Quería consultarte Enzo si esta empresa pertenece a Sebastián Laforte (...) O a quien pertenece”* a lo que siguen varios mensajes de

Enzo “*Culia casi en simultaneo me hablaron del grupo (...) A la primera a quien le digo que pertenece? Jajaja (...) Y a la segunda ya está, si vio el grupo está complicado jajaja era la de los 76 mil dólares (...) Entraron 15 datos al formulario bro*”, a lo que **Ezequiel Juárez** responde “*No. Noelia se llama la titular. Pasa que a mí tampoco me va a poder ver (...) No. Rebatí*”, respondiendo Enzo “*Le digo que nos asociaron erróneamente por Laforte jajajja (...) La clásica (...) Bueno bro, ahí activo el modo mentiroso y les digo*”, y acto seguido Juárez “*jajaja (...) si*”, tras lo que Enzo le envió dos mensajes de texto más “*Noelia cuánto se llama la titular Perri? (...) Noelia Alejandra Flores no? Ya está Perri jajaja (...)*”. De este intercambio de mensajes se puede advertir con claridad que **Ezequiel Juárez** le daba indicaciones a Enzo Giménez -el empleado más reciente en ese momento- respecto a que tenía que mentir sobre el origen de la empresa, a fines de que no la relacionaran con Sebastián Laforte, ya que justamente por lo que ya sabemos gracias al resto de elementos analizados, el cambio de nombre de la empresa (de Next House a Forte) se debió a que tanto Laforte, como Juárez y Cano estaban “escrachados” por un gran número de damnificados que reclamaban ante sus conductas fraudulentas en las redes sociales, por lo que para poder seguir operando necesitaban figurar con otros nombres, razón por la que Laforte recurrió a la imputada **Noelia Alejandra Flores**, quien no solo aportó su nombre tanto para figurar en la conformación de la “nueva” sociedad, como también para poder abrir la cuenta bancaria, sino que firmó diversos contratos (hechos n° 29 -Haberkon- y n° 30 -Balza-).

También obra en el contenido del dispositivo que fuera utilizado al momento de los hechos investigados por el imputado **Jorge Alejandro Flores** -acta del 18/02/25-, varias imágenes de “**avisos de visita**” por cartas documento remitidas por Correo Argentino, todos dirigidos a **Next House S.A.S** en Avellaneda N° 327 2° piso, con fechas 16/01/24, 18/02/24, 22/02/24 y 16/04/24, como también de dos notificaciones de la empresa OCA, una de un “Aviso de Visita” de fecha 20/02/24, y otra de una “Cédula de Notificación” con membrete de “OMA”, ambas dirigidas a Next House S.A.S. Asimismo, con fecha 28/08/24 **Flores** le envía un

mensaje de audio a **Sebastián Laforte** en el que le dice *“pásame esos doscientos y no te pido más plata, te acordas que habíamos dicho que era por un año y medio más me dijiste, hace un par de meses, tírame esos doscientos y quedamos hecho, y no te pido más plata”*. Del contenido de este teléfono puede advertirse que Flores recibía las cartas documento que enviaban las víctimas, ya que figuraba como el titular de Next House, y estaba al tanto de los incumplimientos de su yerno, no obstante con fecha bastante posterior continuó brindando su nombre a cambio de dinero.

En el segundo dispositivo secuestrado al encartado **Ezequiel Juárez** -iPhone 15 Pro Max-, cuyo contenido más relevante puede observarse en el acta del Sgto. 1° Ybarra del 28/03/25, se encuentra una conversación con **Claudio Bardus** de fecha 03/09/23 en la que éste último le reenvía una imagen en la que se observa un *print* de pantalla de la red social de *Facebook* de la cuenta “Next House/Comercial” en la que se hace una publicación de una vivienda sistema llave en mano con platea incluida entre otra información, en la que consta la leyenda “Forte Desarrollista” con el logo respectivo a esa marca, y seguido a ello dos mensajes en los que refiere *“Mira ese error. Dejé, solo nos hundimos...jajaja (...)”*, a lo que Juárez responde *“Ahh que paja”*, y continúa Bardus *“Deja, no se quien está a cargo pero ya se la mandé a Seba para que la borren urgente”*, y nuevamente Juárez dice *“ya hablé con Seba y todos así borran eso”*. Luego con fecha 13/11/23 se observa un mensaje enviado por **Bardus** que contiene un *print* de pantalla de comentarios realizados a una publicación de la red social *Facebook* que rezan *“Franco Di Lorenzo: Son los estafadores de Next House, no caigan gente!!!”* y debajo de la imagen *“perdón la hora pero si no la mando me olvido (...) está comentando Di Lorenzo en la página de Forte”*, seguido a lo que responde Juárez *“hola viejo míralo vos al hdp ese”*. También cuenta con un audio del 14/12/23 reenviado por **Bardus** en el que se puede escuchar un mensaje de una persona de sexo masculino que reclama a Bardus que pagó una suma de aproximadamente tres millones de pesos, más de un año atrás, y exige la firma de un contrato de rescisión realizado con su abogado, manifestando enojo porque no

le atienden el teléfono a su abogado, seguido a lo que envía un texto que dice “*ese audio me mandaron recién, sera Vanlike o algo así de Bariloche?Y avísame si sabes algo de Virginia Enz*” a lo que Juárez responde “*Van Lacke ... jajaja Le dije que mañana le avisaba si me decían algo*”. De este intercambio de mensajes surge claro, primero que tanto **Bardus** como Juárez sabían bien a qué se debía el cambio de nombre de la empresa, ya que hacen referencia a que *solos se hunden* al no cambiar correctamente a Forte las publicaciones anteriores que ellos mismos hacían de Next House, y luego a que estaban al tanto de los numerosos reclamos de las víctimas, no solo de Di Lorenzo, sino también de Enz y otros, de los cuales, particularmente Juárez se burlaba.

Para finalizar con el contenido analizado de los dispositivos telefónicos secuestrados en relación a la causa, es relevante hacer referencia a la conversación de **Sebastián Laforte** con su pareja Rocío Flores del día 01/08/24 (acta de previsualización del 21/10/24): “*Seba recién escucho este audio de Sergio, que vi que me mandaste, eee si por mi seria de diez genial, estamos re apretados, no sé, como que te hace mal estar así también, así que buenísimo por mi si, obvio. Qué bueno que tenes el contacto de él, y nada que te de una mano para irte para allá, no es que te vas con... digamos o sea sin nada, tenes algo, así que buenísimo*”, a lo que Laforte responde mediante audios de voz “*Es que si bicho, yo ya lo estoy , o sea, no vengo bien y no quiero más así o sea, vengo mal en el sentido que... por cosas viejas que hice que no estuvieron bien, tengo miedo de terminar en cana, comerme dos años adentro, tres años, eee o un año y sé que si pasa eso termino perdiendo un montón de cosas y no lo quiero, entonces estoy a tiempo de irme, eee dejo acá funcionando la empresa, a medias o ya casi funcionando al cien por ciento porque está a punto de arrancar, y vamos allá y vemos de hacer algo, es otro tipo de país, es más de la mentalidad mía, tuya, en el sentido que, eee es hacer plata, trabajar, esto lo otro, más que nada por eso y aprovechar que tenemos el contacto ese para poder hacerlo (...) Mientras vamos juntando plata, o sea ahora nos vamos a quedar con un solo auto porque, total cuando yo tenga que viajar alquilo alguno, me salen*

200, 250 mil pesos, no voy a venir todos los días a la oficina, vengo un rato a la tarde, o le digo al Eze que me busque, o sea porque también tengo que meter un poco de plata, ver entonces vamos juntando, la idea en Octubre más o menos tener unos treinta barra treinta y cinco mil dólares, eee nosotros, entonces con esa plata nos vamos, podemos estar cómodos seis meses, siete meses por si nos pasa algo al principio, entonces ir cubiertos, eee y bueno eso, es otro país, o sea a lo mejor en otro momento volvemos o no, pero bueno, lo vamos viendo, yo sinceramente acá estoy, reniego mucho con la gente, con el personal con todo y nada, no me quedan muchas salidas tampoco, cuando escuches los audios avísame, porque los voy a borrar”. Del diálogo citado surge palmariamente la intención de Sebastián Laforte de irse del país junto a su familia, ya que tenía miedo de ir preso porque era consciente de que sus conductas claramente delictivas ya eran de público conocimiento, como también que sabiéndose investigado por la justicia borraba mensajes que pudieran comprometerlo.

La coherencia y correspondencia que se puede advertir entre las manifestaciones vertidas por todas las personas que desempeñaron tareas de diverso tipo y en diferentes etapas en la “empresa”, sumado al contenido -al que se pudo tener acceso hasta el momento- de los teléfonos celulares de los imputados, otorgan una mayor credibilidad a la totalidad de los relatos de las víctimas -que serán analizados en los hechos en particular-, no sólo en cuanto a la conformación por parte de los imputados de una agrupación con fines ilícitos, sino a la intervención que cada uno de ellos tuvo en los fraudes que particularmente se investigan, todo lo cual además se ve corroborado a través del diverso material documental incorporado en las actuaciones, entre el que podemos mencionar los contratos, actas de certificación de firmas ante escribano público, los recibos de los pagos, entre otros, con los cuales esta organización delictual pretendía darle visos de legalidad a las maniobras ilícitas.

Atento a lo referido, es posible inferir que esta organización delictiva no era accidental, sino que ha demostrado tener claramente un carácter permanente. Al respecto se ha sostenido que esto no significa que la asociación deba ser “para siempre” o a perpetuidad, sino que exige

cierta continuidad en el quehacer delictivo indispensable para cumplir los objetivos que sus integrantes se propusieron (Laje Anaya- Gavier, *Notas al Código Penal Argentino*, Tomo II, Parte Especial, Ed. Lerner, p. 13). La nota de permanencia apuntada ha quedado -a mi modo de ver- patentizada en la estabilidad de las actividades desplegadas por los imputados, toda vez que la organización ilegal funcionó desde comienzos del año 2023 hasta el mes de septiembre del año 2024, momento en el cual se realizaron los correspondientes allanamientos, donde se produjeron las detenciones de los imputados.

En relación a las circunstancias de tiempo de la asociación ilícita, nos encontramos en condiciones inferir que el punto de partida para el acuerdo de voluntades de la empresa criminal, puede ser fijado al menos desde comienzos del año 2023 ya que si bien la primera de las víctimas que hace referencia (además de Laforte), a Cano y a Juárez, es Hugo Lencioni -26/11/24- y habla del mes de octubre de dos mil veintidós, puede tomarse como referencia temporal de inicio el mes de ingreso de Jorge Flores a la empresa criminal (mencionado por primera vez por Alvarado Gallardo con fecha 19/01/23), pudiendo determinarse que al menos en ese momento, la organización delictiva existía. Por su parte, se marca como fecha cúlmine de la misma el día cinco de septiembre del año dos mil veinticuatro, en la cual tuvieron lugar los allanamientos en los que se produjo la detención de la mayoría de los imputados.

Respecto a las circunstancias de lugar, podemos mencionar que la asociación ilícita tuvo su epicentro en la ciudad de Córdoba, propagando sus efectos hacia el interior y otras provincias -como Neuquén, Buenos Aires, La Pampa, Salta, Santa Fe y otras a precisar-, según lo manifiestan las diferentes víctimas, quienes en su mayoría refieren haber realizado las entregas de dinero en efectivo en las ubicaciones de los lotes de su propiedad, los cuales se ubican en diferentes lugares del país.

El modo y participación de los imputados se podrá ver más completo luego de analizar las declaraciones de las víctimas -en cada hecho en particular-, ya que es allí donde se pueden advertir los roles de cada uno de una manera palmaria. No obstante, en relación al primero de

los delitos atribuidos -Asociación Ilícita-, con lo ya expuesto se puede adelantar que **Sebastián Laforte** actuó como el “jefe” y líder de la “empresa”, ya que era quien tenía el control total de la organización y daba órdenes al resto de los integrantes, y participaba personalmente en las negociaciones con las víctimas, reforzaba el fraude, percibía pagos en efectivo y usaba sus cuentas bancarias y las de sus familiares para recibir transferencias. También era el responsable de planificar la estrategia de marketing digital fraudulenta. Asimismo, **Alan Emmanuel Cano** fue el “organizador” y la persona de confianza de Laforte, quien tuvo un alto grado de influencia en las decisiones del plan delictivo, coordinando la mayoría de las tareas, era quien intervenía personalmente en las operaciones, oficiaba de vendedor, percibía cobros, elaboraba contratos y adendas, y reclutaba a empleados para la organización. También en ocasiones, se presentaba como “jefe de la constructora” y daba excusas a las víctimas para justificar los incumplimientos, logrando que los damnificados hicieran nuevas disposiciones patrimoniales. Por su parte, **César Ezequiel Juárez** participó como “miembro” y vendedor, contactando a potenciales víctimas y replicando el discurso falso, aunque también se convirtió en amigo íntimo de Laforte, y percibió cobros de los damnificados, a pesar de que sabía que los proyectos nunca se realizarían. Con el tiempo fue ascendido a “supervisor de vendedores” y “gerente comercial”, adquiriendo cierta autonomía en la firma, siendo la mano derecha de Laforte al igual que Cano. **Matías David Pérez** también formó parte de la estructura como “miembro” y vendedor, su principal tarea era la “captación de clientes”, repitiendo el discurso engañoso para atraer a nuevas víctimas, a sabiendas de que los proyectos no se cumplirían o serían incompletos y defectuosos, de hecho habiéndose ido de la empresa, regresó cuando era *vox populi* que Laforte se dedicaba a la actividad delictiva. Por último, **Jorge Alejandro Flores**, quien a su vez era el suegro de Laforte, fue otro “miembro” de la banda, ya que Laforte lo contrató para diversas tareas en distintos momentos, pero el rol más relevante fue el que desempeñó como representante y administrador titular de “Next House S.A.S.”, ayudando así a continuar con la fachada bajo la

que operaba la organización. Flores actuaba predominantemente como prestanombre, recibía un salario y firmaba documentos para dar una apariencia de legalidad a las acciones fraudulentas, con pleno conocimiento de la ilicitud de los actos.

En adelante nos adentraremos en el análisis de los elementos de prueba de los hechos en particular, lo que permitirá realizar una valoración completa del actuar delictivo de los imputados y delinear con mayor precisión el rol de cada uno.

Comenzaré haciendo mención a la denuncia efectuada por **Matilde Susana Ramos** con fecha 05/03/25 -**hecho n° 2**, SAC 13642388-, quien amplió sus dichos en el testimonio del 14/03/25, y relató que en el mes de noviembre del año 2021 junto a su esposo Lorenzo Greco, conoció a la empresa Next House S.A.S. a través de una publicación en *Instagram* sobre casas prefabricadas estilo alpino. Que tras contactarse con la empresa y visitar su oficina en calle Octavio Pinto 2882, fueron atendidos inicialmente por un vendedor llamado Mauricio y luego por Axel Faber, quien les explicó el sistema de construcción “llave en mano”, incluyendo traslado de operarios y gastos, con un plazo de entrega de 90 días hábiles. Dijo que *“el 26 de noviembre de 2021 volví a la misma oficina en la que me reuní esta vez sola con Sebastián Laforte, al que había visto la vez anterior en la oficina, pero no sabía quién era hasta esta segunda vez en la que se presentó como el dueño de la empresa y era el que firmaría el contrato, por lo que fuimos juntos a la escribanía que quedaba a unas cuadras(...)”*, allí firmaron ambos el contrato para la fabricación e instalación de una vivienda prefabricada de 55 m² en un lote ubicado en Potrero de Garay, por un precio total de \$ 4.907.500, abonando una entrega inicial de \$ 2.500.000 al propio Laforte y fijando el saldo en 24 cuotas mensuales de \$ 160.500. Refirió que tras el vencimiento del plazo (ya que los 90 días hábiles se cumplían en marzo), y a pesar de continuar pagando las cuotas mensuales, la empresa no inició la construcción, excepto por la realización de la platea de hormigón alrededor de mayo o junio de 2022 y la entrega de un tanque de agua, luego de reiterados reclamos que fueron respondidos con excusas y demoras. En septiembre de 2023, pasado el tiempo sin recibir

novedades de la empresa, fueron con su marido a la nueva oficina de la empresa, sita en calle Avellaneda, y tuvimos una reunión con Sebastián Laforte y Alan Cano, quien oficiaba de mediador, y quedándoles tres cuotas por pagar, les plantearon tres opciones para finalizar la obra: pagar un adicional de 16 millones de pesos, aceptar una vivienda mucho más precaria y pequeña, o recibir el reintegro del dinero en cuotas. Como ninguna propuesta era aceptable, suspendieron los pagos y enviaron una carta documento sin obtener respuesta.

Los dichos de Ramos encuentran sustento en la documental acompañada con fecha 05/03/25 y 19/03/25, en los cuales puede observarse tanto el contrato con firma certificada ante escribano público, como la carta documento de fecha 18/10/23 en la que se reflejan las mismas circunstancias relatadas, y diversos comprobantes de los pagos realizados (facturas y tickets de transferencias), como también pueden observarse otros pagos realizados mediante transferencia por Greco tanto a la cuenta de Next House del Banco Santander (informe del 12/06/25) como a la cuenta personal de Laforte del Banco Galicia (informe del 04/06/25), lo cual da cuenta que Ramos y Greco le pagaron a Sebastián Laforte aproximadamente \$ 5.710.000, por una obra que él ya en esa época evidentemente no tenía intenciones de terminar, atento a los relatos ya expuestos de quienes integraban la firma en ese momento. Respecto a los hechos denunciados por **Virginia Mabel Enz -hecho n° 3**, SAC 13581641-, fueron volcados por primera vez en la denuncia presentada el 6/2/2025 y ampliados sus dichos en su testimonio del 14/02/25. Enz manifestó que, a comienzos del año 2022, inició la búsqueda de empresas para construir una vivienda estilo *Steel Frame* en su terreno ubicado en General Alvear, provincia de Mendoza. Tras comparar distintas opciones, eligió a la empresa Next House S.A.S. luego de ver una entrevista en *YouTube* realizada por el entonces intendente de San Rafael a **Sebastián Laforte**, en la que promocionaba su empresa y hablaba de proyectos con municipios relacionados con *construcciones antisísmicas*, condición fundamental en esa zona. La seriedad aparente de la empresa, la publicidad de construcciones antisísmicas, y el compromiso de entrega en menos de seis meses (con penalidades por

retraso), motivaron su decisión de avanzar con ellos. Desde el inicio fue atendida por el vendedor **Claudio –Bardus-**, quien siempre derivaba consultas a Sebastián Laforte, supuestamente por estar viajando y no poder hablar directamente con clientes. El primer contrato fue firmado el 22 de abril de 2022, tras una reunión que tuvo lugar en una cafetería cercana a su domicilio, en Gral. Rodríguez, a la que asistieron Claudio, el arquitecto Leandro Barros, y otra persona no identificada, presuntamente del área contable. El contrato establecía la construcción de una vivienda prefabricada minimalista de 45,5 m² + 15,5 m² semicubiertos, por un valor de \$ 3.650.000, firmado por Facundo Vergara, supuesto administrador de la empresa. Que las primeras transferencias que efectuó fueron para “señar” y supuestamente congelar el precio ante la inflación: el 28/04/2022 \$ 806.250 a Next House S.A.S., el 03/05/2022 \$ 806.250 a Sebastián Laforte, y el 14/06/2022 \$ 285.000 a Next House S.A.S. Refirió que la empresa prometía encargarse de todo: materiales, mano de obra, servicios, etc., excepto la vereda y el acceso para el camión, que debía hacer ella, pero al iniciar esos trámites en el municipio, descubrió que Next House no estaba autorizada para construir en la zona porque no certificaba construcciones antisísmicas, como había creído inicialmente. Tras varios reclamos, la empresa le exigió pagar casi el doble del valor original para reforzar la estructura con los elementos antisísmicos requeridos para la zona. Finalmente, firmó un segundo contrato el 23 de junio de 2022, elevando el monto de la obra a \$ 6.525.000, para lo que realizó nuevas transferencias: el 24/06/2022: \$ 500.000, el 28/06/2022: \$ 650.000, y el 07/07/2022: \$ 500.000. Le aseguraron que todo estaba comprado y garantizado. Sin embargo, nunca iniciaron obra alguna en el terreno, como tampoco entregaron los planos adecuados, sólo recibió un croquis igual al material publicitario, pero cuando reclamó, le informaron que debía abonar \$ 285.000 extra por la planimetría, que según la empresa no estaba incluida, aunque en el contrato no se especificaba ese costo. Sin opciones, accedió a pagar por los planos, pero nunca le fueron entregados correctamente y la empresa cambió sus condiciones: ya no se harían cargo de los servicios en la obra, pese a lo previamente pactado. Llegado el

mes de diciembre de 2022, le solicitaron que pagara el monto correspondiente a la platea -\$ 978.000 adicionales- para en teoría "asegurar" los materiales y congelar precios, a lo cual accedió, confiando en que la obra comenzaría de inmediato, e hizo dos pagos más: el 20/10/2022 \$ 178.000 y el 21/10/2022 \$ 800.000. Sin embargo, nada se construyó en el terreno, pese a múltiples reclamos. *"(...) A partir de esto fue la nebulosa total, un círculo perverso, ya que no estaban los planos, no había agua, siempre faltaba algo para comenzar, cada cosa que prometieron no se cumplía. El único que respondía los mensajes de reclamos era Claudio, Laforte nunca contestaba el teléfono, ni tampoco ninguno de los demás de los que le habían dado el contacto. La única persona de la empresa que se presentó en el terreno a hacer algo fue el arquitecto Barros, quien luego de verlo le sugirió dar vuelta la orientación de la casa a como estaba planteada en el croquis inicial, pero después de esto nadie más fue a hacer nada (...)"*. Refirió que intentó reclamar en Defensa del Consumidor, y la empresa fue citada pero no se presentó, y que después de sus numerosos reclamos, un día le dijeron que una persona de nombre **"Alan Flores"** -evidentemente se trataba de Alan Cano que solía cambiar su nombre, como en otros casos- de posventa estaba en Buenos Aires y tenía un tiempo para hablar con ella antes de regresar a Córdoba, por lo que se dirigió a Aeroparque al lugar acordado y al reunirse Alan le expuso una "propuesta nueva" que consistía en pagar a una empresa de aceros una lista enorme de materiales, que era más o menos el 80 % de una casa terminada de nuevo, a lo que ella respondió que lo iba a pensar, pero cuando salió del lugar se dio cuenta que en la mesa de atrás había otra persona que estaba con él, lo que le pareció todo raro, por lo que cuando llegó a su casa lo llamó y le dijo que no había firmado, a lo que Alan se enojó y le dijo de todo, y ahí se cortó la comunicación con la empresa prácticamente, solo siguió enviando mensajes y nadie contestó nunca más. Luego se comunicó con esta otra empresa a la que supuestamente había que pagarle los materiales, y le dijeron que ellos no tenían acuerdos con Next House, ahí confirmó que eran todas mentiras.

Los dichos de Enz encuentran plena acreditación en la documental aportada por ella junto con la denuncia como la agregada con fecha 04/04/25 y 12/06/25: foto del contrato con firma certificada ante escribano público, la adenda de fecha 23/06/22 con la “propuesta” realizada por Alan Cano, las conversaciones por *WhatsApp* mantenidas desde el año 2022 hasta el año 2024 tanto con Claudio Bardus, como con Sebastián Laforte, Alan Cano y un tal “Federico de pos venta” -que no ha sido identificado-, en las que se puede advertir claramente la maniobra dilatoria y los múltiples reclamos efectuados por la víctima. Asimismo, los pagos realizados por Virginia se encuentran acreditados tanto en la cuenta de Next House del Banco Santander (informe del 12/06/25) como en la cuenta personal de Laforte del Banco Galicia (informe del 04/06/25), lo cual da cuenta que la damnificada le pagó a **Sebastián Laforte** \$ 4.825.500 aproximadamente, por una obra que él ya en esa época evidentemente no tenía intenciones de terminar, atento a los relatos ya expuestos de quienes integraban la firma en ese momento, lo cual le constaba a **Claudio Bardus** y a **Alan Cano**.

Sobre la denuncia efectuada por **Lucía Belén Dapuzo** -hecho n° 4- contamos con su testimonio de fecha 27/11/2024, quien declaró que contrató a la empresa Next House para construir una casa en Campo Quijano, provincia de Salta, utilizando un crédito Procrear que había gestionado para tal fin. Relató que la recomendación de la empresa le llegó a través de su vecina, Sofía Issa, quien ya había contratado a Next House y le había comentado sobre la rapidez en la construcción, los precios accesibles y que trabajaban con proyectos financiados por el plan del gobierno referido. Que en marzo de 2022, **Sebastián Laforte**, como el representante de Next House, se comunicó con ella para brindarle asesoramiento sobre la construcción, y aunque inicialmente dudó debido a los requisitos específicos del crédito Procrear, aceptó tras la insistencia de su vecina y la seguridad que le dio Laforte de que la empresa trabajaba con dicho programa. Que acordó un contrato llave en mano por aproximadamente \$ 3.200.000, con pagos divididos en etapas vinculadas al avance de la obra y un plazo verbal de entre 2 y 3 meses para su finalización. Que Sebastián le pidió que hiciera

la entrega inicial en efectivo, por lo que fue al banco y retiró \$ **1.300.000 en efectivo** del crédito procrear, **que le entregó a él en su domicilio de Salta Capital**, y a posterior recibió el contrato, que tuvieron que corregir para incluir que se trataba de una obra con financiamiento del gobierno, que finalmente estaba firmado ante escribano público. Sin embargo, la obra comenzó con retrasos de aproximadamente dos meses debido a problemas con la provisión de materiales y la organización logística desde la sede de la empresa en Córdoba. Desde el inicio, surgieron irregularidades: la empresa no contaba con planos visados, por lo que ella tuvo que contratar un arquitecto externo para cumplir con ese requisito obligatorio para el plan “(...) *Ahí empiezo a notar que algo raro había, porque él me había dicho que trabajaba con procrear, y no era cierto. Yo al arquitecto solo le había mandado los planos, entonces le pagué aparte a él para que me hiciera los planos visados porque si no Procrear me iba a multar, y él empezó a revisar los planos. Ahí cuando yo le comenté a Sebastián que no estaban haciendo la estructura de hierro, él me dijo que no estaba incluida, entonces le digo que cómo iban a hacer una casa de ladrillo sin estructura, a lo que me respondió que si quería hacerla que la pague aparte, que ellos ya habían colocado el cemento sobre la tierra, entonces que si yo quería hacer eso tenía que pagar los días extra de trabajo de los albañiles y comprar nuevamente los materiales aparte de lo que había pagado, porque tenían que romper y volver a construir, en ese momento creo que fueron alrededor de \$1.000.000 extra, lo cual decidí hacer por el tema de que para que me aprueben los planos en el procrear los necesitaba y además por una cuestión de necesidad (...)*”. La construcción avanzó de manera irregular, con prolongados retrasos y ausencia frecuente de personal, y la comunicación con Sebastián se volvió esporádica y poco clara, con excusas relacionadas a la falta de materiales, problemas logísticos y viajes, además de que los obreros rotaban constantemente, dificultando el seguimiento del proyecto, “(...) *A todo esto, Sebastián me solicitaba el dinero de la siguiente etapa, si no me equivoco era otro millón o millón doscientos, lo que yo le transferí a una cuenta de Galicia de él (...)* Siguió pasando el tiempo sin realizar avances en la obra,

por lo que yo intenté comunicarme varias veces con Sebastián pero él ya no contestaba los mensajes y llamados (...) me atendían diferentes personas cada vez, cuando hablaba con alguien la siguiente vez me decían que esa persona ya no estaba más, era muy difícil seguir el hilo porque las personas de la empresa iban rotando mucho, incluso también me comunicaba con el vendedor “Santiago” a ver si podía darme respuestas (...) Alguna de las personas que me atendió me dijo que las demoras se debían al aumento del dólar y me dijo que lo que quedaba de la casa se estaba armando y que si hacía el pago de la etapa de la colocación de cerámicos podrían avanzar”.

En ese contexto, Dapuetto había pagado aparte la realización del plano visado que era lo que le exigía su crédito, con un arquitecto indicado por la empresa en Salta, al que le consultó lo que estaba sucediendo y éste le respondió que no trabajaba más para la empresa y le dio a entender que su vecina que le había promocionado la firma evidentemente había cobrado alguna comisión por hacer que ella contratara, “(...) A todo esto, me quedaron los planos por un lado y la obra parada por otro, me llegó la auditoría de procrear y no tenía el avance de la obra, y me tenía que ir del alquiler pagando extra por cada mes de más (...)”. Continúa relatando que el interior de la vivienda se realizó en mayo o junio de 2023 “(...) A este montaje lo hicieron en unas horas durante la noche cuando yo no estaba, sin estructura de agua ni electricidad colocada debajo de las paredes, fueron unas personas de Córdoba que le habían pedido las llaves a Marcos, y cuando la fui a ver estaba todo horrible, el durlock roto, placas rotas, manchadas, horrible. Siempre intenté comunicarme con Sebastián pero él no me respondía (...)”.

Dapuetto manifestó que, luego una persona con un chaleco identificado con el logo de Next House se presentó en su domicilio solicitándole la llave de la obra con el argumento de que debían verificar el montaje realizado, y al dirigirse a posterior a la obra, encontró de sorpresa un cartel publicitario de la empresa colocado en el alambrado, como forma de promoción, sin haber sido consultada ni informada previamente, tras lo que intentó comunicarse con alguien

de la empresa pero nunca más pudo establecer contacto con ningún representante de Next House. Que días después de lo ocurrido, recibió un mensaje a través de una red social de Franco –Di Lorenzo- quien le advirtió que había visto fotos de su vivienda en la cuenta de *Instagram* de Next House, acompañadas de la publicación “familia Dapuetto - obra entregada”, quien también le comentó que había sido víctima de una estafa por parte de la misma empresa, y al intentar acceder al perfil de la firma para ver las imágenes, Lucía notó que había sido bloqueada por la cuenta oficial de Next House, lo que le hizo concluir que aquel supuesto relevamiento había sido en realidad una sesión de fotos para publicitar su obra como si hubiera sido finalizada, cuando en realidad no lo estaba, “(...) *En ese momento tuve una crisis y empecé a publicar en todos lados que no habían cumplido, y ahí ellos me mandan esa carta documento exigiendo que no hablara de la empresa (...)*”. Que el estado de la construcción era deficiente, con daños visibles y sin avances sustanciales, pero ante la falta de respuestas y la paralización de la obra, tuvo que contratar por su cuenta un albañil para continuar la obra, generándole gastos adicionales en mano de obra y materiales. Finalizó refiriendo que ella también realizó una denuncia ante Defensa del Consumidor, pero la empresa no se presentó a las audiencias ni respondió formalmente.

Lucía luego aportó diversos comprobantes que acreditan que con fecha 14/07/22 pagó en efectivo la suma de \$ 207.604 para la compra de hierros destinados a la platea, mientras el 16/07/22 realizó una transferencia por \$ 310.000, el 23/07/22 transfirió \$ 100.000 y el 29/07/22 otros \$ 100.000, el 05/08/22 la suma de \$ 110.000, el 28/09/22 transfirió \$ 620.000, y el 15/04/23, efectuó una nueva transferencia por la suma de \$ 75.000.

Los dichos de Dapuetto encuentran plena acreditación en la documental aportada por ella, agregada con fecha 13/12/24: fotos del contrato con firma certificada ante escribano público, de las cartas documento remitidas a la empresa en los meses de marzo y agosto de 2023, de la carta documento remitida por la empresa firmada por el **imputado Jorge Flores** de fecha 12/06/23, *print* de conversaciones por *WhatsApp* mantenidas con la empresa, informe de obra

realizado por un arquitecto, imágenes de la obra, comprobantes de transferencias a la cuenta de Next House del Banco Santander (también en informe del 18/02/25), como en la cuenta personal de Laforte del Banco Galicia (informe del 04/06/25), lo cual da cuenta que la damnificada le pagó a la empresa de Sebastián Laforte \$ 4.825.500 aproximadamente, por una obra que él ya en esa época evidentemente no tenía intenciones de terminar, atento a los relatos ya expuestos de quienes integraban la firma en ese momento.

Adentrándonos ahora en las circunstancias expuestas por **Sergio Gabriel Suárez -hecho n° 5** -, en su testimonio de fecha 05/02/24, ampliadas en sus presentaciones del 21/02/25 y 18/06/25, el mismo refirió que junto a su esposa Silvina Carla Abeijón, conocieron a la empresa Next House a través de *Instagram* entre fines de 2021 y principios de 2022, y que si bien les generaba desconfianza por el hecho de que solo mostraban *renders* y no casas terminadas, decidieron avanzar con la contratación por una cuestión económica, ya que el presupuesto se ajustaba a sus posibilidades. La propuesta era una casa llave en mano, con planos, arquitectos y obra completa incluida. Que en febrero o marzo de 2022 concretaron una primera reunión con **Sebastián Laforte**, Santiago Montero y Facundo Vergara, en un Café Martínez de Devoto, donde firmaron un precontrato y entregaron \$ 50.000 en efectivo y posteriormente, en abril de 2022, firmaron el contrato definitivo en la inmobiliaria de su suegro en Capital Federal, entregando en ese momento la primera cuota de \$ 2.760.000 también en efectivo. Que el proyecto era construir una vivienda tipo "*Woodframe*" de 116 m² cubiertos y 14 m² descubiertos en un terreno de su propiedad ubicado en la localidad de Colinas de los Padres, partido de General Pueyrredón, provincia de Buenos Aires. Relató que, tras múltiples demoras e improvisaciones por parte de la empresa, el denunciante debió encargarse personalmente del movimiento de suelo, ya que se dio con que la empresa no tenía contratistas locales "(...) *Eso ya me demostraba cómo se manejaban, la improvisación. Me tuve que poner yo a buscar quién me lo hiciera. Lo conseguí yo, y logré que lo hicieran al trabajo, es decir, el movimiento de suelo. Les pregunté si iba a ir el arquitecto a controlar y*

me respondieron que me quedara tranquilo. Pero nunca apareció ningún arquitecto ni ningún ingeniero. Me mandaron directamente una cuadrilla de tres muchachos a hacer la platea fundacional, arriba del movimiento de tierra que habían hecho, previamente (...)". Ahí le hicieron hacer una segunda entrega de \$ 1.380.000 para que hicieran la platea, dinero que le entregó a Laforte en su casa. Agrega Suárez "*(...) cuando veo lo que estaban haciendo, hicieron un encofrado de madera sin hierro. Me llamó la atención. No podía ser. Incluso, no tenían hormigón. Una locura. Fueron a hacer la platea y no habían contratado el hormigón, lo que es básico. Pusieron las maderas como delimitando a dónde iba a ir la casa y estuvimos tres días esperando a ver qué pasaba con el hormigón. Los operarios no tenían casco, no tenían ningún elemento de protección. Yo ya me tenía que volver, porque la localidad donde se ubica el terreno es bastante lejos de Capital Federal, en donde vivo. Ellos me decían que hablaban con Sebastián Laforte y me decían que no les solucionaba nada (...)* En el contrato surgía que la construcción iba a ser antisísmica y eso no tenía un solo hierro. Después me dijeron que en el paso siguiente ya me traían la casa lista y la montaban arriba. Ahí me empezaron a apurar para que pagara la tercera cuota, me dijeron que sino no podían seguir la casa. A todo esto, cuando voy al terreno a ver la platea, ya estaba fisurada. Les reclamé y me dijeron que me quedara tranquilo que eso se solucionaba (...)"

Pese a sus dudas, y frente a la presión de la empresa para continuar con los pagos, abonó la tercera cuota por \$ 1.380.000, "*(...) después de la tercera cuota empecé a tener problemas de comunicación. Nos dilataban todo. Nos decían que un día sí, que no. Puras excusas. Ya no sabíamos con quién hablar. A Laforte no lo podíamos encontrar por ningún lado. Lo dábamos por perdido ya (...)*". Luego de nuevas demoras, finalmente enviaron la estructura de la casa, pero "*(...) aparecieron cuatro pibes sin nada. Ni taladro. Un nivel de improvisación increíble (...)*", relató que, al momento de la entrega, debían bajar tres puertas marca Oblack negras, pero solo descargaron dos puertas blancas de otra marca, no entregaron ninguna de las doce ventanas de doble vidriado (DVH) que formaban parte del contrato, las

terminaciones estaban en muy mal estado, con placas rotas y puertas rayadas, y los operarios, que eran subcontratados, le informaron que no enviarían lo faltante. Finalmente, el equipo se retiró antes de completar el trabajo. “(...) *Me dejaron toda la casa abierta con los aislantes a la intemperie. Ahí llamé a un profesional para que viera la casa. Llevé un arquitecto, Martín Lumi, que directamente recomendó demoler la casa. Todas las terminaciones estaban mal y lo estructural también. Nunca fue un ingeniero ni arquitecto de la empresa para que ponga una matrícula para hacerse cargo. Tuve que contratar a una escribana para que tome cuenta de toda la situación de la casa. Frente a una tormenta, volaban por el campo los aislantes, el durlok destrozado, la platea fisurada (...)*”. La empresa luego envió a un tal Mario Lobos, a quien presentaron como su “mejor hombre”, para cerrar la vivienda con ladrillos, pero resultó ser electricista y no albañil, quien además reconoció que lo habían mandado solo para “parchar” la obra y así poder cobrar la próxima cuota. Finalmente, tras múltiples reclamos, Next House envió un arquitecto externo (Lisandro Onori) que coincidió con la evaluación previa: la casa debía demolerse. A través de redes sociales y testimonios, descubrieron que la empresa se había reinventado bajo otros nombres comerciales, como “Forte Desarrollista”. Suárez afirmó haber perdido todos sus ahorros y sufrir un importante perjuicio emocional, económico y familiar, mientras que otras personas damnificadas incluso perdieron oportunidades personales importantes, como procesos de adopción. Finalizó refiriendo que también quiso enviar una carta documento, pero no lo logró porque el domicilio no existía, y que tras contactarse con Franco di Lorenzo -hecho n° 14-, otro damnificado, empezaron a investigar a **Laforte** y se dieron con que llevaba una vida muy ostentosa, corría en automóviles, lo cual coincide lo ya explicado por diversos testigos al comienzo de esta pieza. Los dichos de Suárez encuentran plena acreditación en la documental aportada, agregada con fechas 05/02/24, 21/02/25 y 18/06/25: fotos del contrato con firma certificada ante escribano público, informe del arquitecto Martín Lumi, fotografías de la vivienda, carta documento remitida por la empresa con fechas 20/04/23 y 12/05/23 firmadas por el imputado Jorge

Alejandro Flores, la última a efectos de obligar a los damnificados a que desistan de sus comentarios negativos en *Facebook*, acta notarial de 28/04/23 en la que notifican a la empresa el estado de la construcción y exigen el cumplimiento del contrato, un informe técnico realizado por Lisandro Onori de fecha 04/05/23 en la que se vuelven a advertir todos los defectos constructivos, pudiendo advertir en el informe del Banco Santander del 18/02/25 la transferencia realizada por Suárez el 27/04/22, todo lo cual da cuenta que los damnificados pagaron a la empresa de Sebastián Laforte \$ 5.570.000 aproximadamente, por una obra que él ya en esa época evidentemente no tenía intenciones de terminar, atento a los relatos ya expuestos de quienes integraban la firma en ese momento.

Ahora daremos tratamiento a los dichos de **María Cecilia Cuevas Yerio y Ricardo Luis Dones -hecho n° 6-**, quienes a través de su denuncia (07/05/25), relataron que conocieron la empresa Next House por la recomendación de su amigo Sergio Suarez -hecho n°5-, quien ya había contratado los servicios de la empresa -y, posteriormente, también fue víctima de la misma maniobra fraudulenta-. Que el contacto inicial con la empresa fue a través de la página web nexthouseconstrucciones.com.ar, *Instagram* y *Facebook*, plataformas en las que Sebastián Laforte y otros representantes de la empresa, hacían alarde de su supuesta experiencia en la construcción, mostrando viviendas terminadas, comentarios positivos de clientes satisfechos y videos promocionales. Así, atento a esta publicidad, ellos se contactaron con la empresa, primero a través de redes sociales y luego por llamada telefónica, y resaltaron que desde el primer contacto, los comenzaron a presionar para firmar el contrato lo antes posible, utilizando el pretexto de “congelar el precio”, siendo lo mismo que les dijeron durante el proceso de negociación, atendidos primero por Santiago Montero, quien le garantizó que no había inconvenientes con la falta de posesión del lote, ya que el barrio estaba en construcción. Debido a la insistente presión, el 26/05/22 Cuevas realizó una transferencia de \$ 172.000 a la cuenta de Next House S.A.S. como seña por la vivienda, y el 03/06/22, firmaron el contrato de Fabricación e Instalación de Vivienda N° 3078 para la construcción de

una vivienda prefabricada de estilo Minimalista Los Andes de 51m2 cubiertos, en un terreno de su propiedad ubicado en el barrio cerrado “Fincas Don Eugenio 2”, en la localidad de General Rodríguez, Buenos Aires, lugar en el que se reunieron a firmar el documento, el cual contaba con firma certificada ante escribano público de Facundo Vergara, junto con **Sebastián Laforte** y dos personas más -un supuesto arquitecto y un vendedor llamado Nahuel-, entregando en ese mismo acto la suma de USD 6.800, aunque el recibo extendido por la empresa fue en pesos por \$ 1.380.000 y de fecha posterior (4/12/22), por lo cual le solicitaron la corrección a Laforte, quien lo corrigió en forma manuscrita. Que desde ese día, la gente de la empresa dejó de contactarse con ellos, lo cual luego entendieron que fue el primer indicio de que se trataba de una maniobra fraudulenta. Relataron que a pesar de que contrataron a una arquitecta para la confección de los planos, y ya en diciembre contaban con estos aprobados y la posesión del terreno, la empresa no cumplió con los plazos para iniciar la construcción. Recién en abril de 2023, fueron contactados por **Alan Cano** para solicitar el segundo pago para comenzar la construcción de la platea, quien el día 21/04/23 fue a su domicilio a buscar la suma de USD 1.550, pero el recibo que les extendió estaba en pesos y a nombre de una persona diferente, por lo que le pidieron que detallara en forma manuscrita la entrega de los dólares, “(...) *nos prometió que en la próxima semana iría la cuadrilla para comenzar los trabajos (...) Cuando finalmente llego la cuadrilla para comenzar a construir la platea, la hicieron sin respetar en lo más mínimo el buen arte de la construcción ya que a escasos días de construida ya estaba fisurada. Pero no solo eso, sino que tampoco respetaron las medidas y retiros determinados en los planos conforme el reglamento del barrio. Al reclamar a la empresa me indicaron que “no me haga problema, que se podía corregir y que ellos se encargarían de cortar la platea en caso de que haga falta para que quede conforme el reglamento del barrio”. Cosa que nunca hicieron (...) Primero me indicaron que en mayo irían a instalar la casa, luego en junio y así mes a mes (...)*”.

La situación empeoró con el tiempo, y a medida que pasaban los meses, las excusas y

promesas de inicio de la obra continuaban, hasta que en septiembre se contactó nuevamente Alan Cano para indicarles que como en su contrato no se previó una actualización por inflación, por el paso del tiempo (que ellos mismos generaron) y el aumento en el rubro de la construcción, no les alcanzaba para comprar los materiales y por ello les pidió firmar una “adenda”. Relataron que, aunque no estaban a gusto con la forma de trabajar de la empresa: “(...) debido al dinero que ya habíamos invertido, decidimos confiar y aceptar firmar la adenda para que de una vez por toda terminen la vivienda y no perder todo lo que habíamos invertido (...)”. Así fue que el 04/09/23 se reunieron con Alan Cano en el Aeropuerto Jorge Newbery, donde además de firmar la adenda, entregaron la suma de USD 4.250, por lo que nuevamente les extendió un recibo en pesos y otro en dólares más tarde. Que finalmente, el 11/11/23, dos meses después del pago, la empresa envió un camión con los materiales para la construcción de la vivienda, pero debido a la lluvia y al peso del camión, se vio imposibilitado el acceso al terreno, lo que generó un gasto adicional en parqueo que se negaron a pagar, “(...) Cuando finalmente dejó de llover y pudo ingresar el camión al barrio. La supuesta cuadrilla descargó los materiales amontonándolos en el piso del terreno y sin ningún tipo de protección, terminaron la descarga, se retiraron sin construir absolutamente nada y jamás volvieron. Cuando reclamamos a la empresa, Sebastián Laforte me llamó para consultarme que había pasado con la cuadrilla, haciéndose el desentendido y mintiéndome una vez más nos prometió que mandaría una nueva cuadrilla para tapar los materiales y construir la casa. Como ya nos tenían acostumbrados, nadie se presentó. Recién pasada 2 o 3 semanas fue el mismo Sebastián Laforte, acompañado por Ezequiel Juárez a tapar con 2 o 3 bolsas de consorcio los materiales que igualmente se arruinaron porque tenían contacto directo con el suelo (...)”. Que ante la falta de respuestas y el incumplimiento absoluto de la empresa, Ricardo viajó a Córdoba en febrero de 2024 para verificar el estado de la obra, siendo atendido por Alan Cano, quien le proporcionó excusas, mostrándole renders y planos, asegurando que la casa estaba en proceso de construcción, afirmaciones que resultaron ser

falsas, ya que no hubo avances reales en la obra. Finalmente, a fines de marzo de 2024, un tal Renzo se comunicó para indicarles que sería el nuevo encargado de la obra, pero después de decirle que ya habían perdido toda confianza en la empresa y que solicitaban la devolución del dinero entregado, les dejó de responder. Finalmente indicaron que unos días después recibieron una carta documento remitida por el encartado Jorge Alejandro Flores, que los intimaba a pagar los materiales que la misma empresa había arruinado, bajo amenaza de rescisión del contrato, ante lo que ellos remitieron en respuesta otra carta documento que nunca recibieron.

Para acreditar sus dichos Cuevas Yerio y Dones aportaron diversa documental junto a su denuncia, tal como fotos del contrato con firma certificada ante escribano público de fecha 03/06/22, de la carta documento remitida por la empresa con fecha 03/04/24 y la respuesta de Cuevas del día siguiente de la que surge el mismo relato expuesto en la denuncia, como también los recibos expedidos por la empresa en los que consta el dinero entregado, pudiendo advertir en el informe del Banco Santander del 18/02/25 la transferencia realizada por Cuevas el 26/05/22, todo lo cual da cuenta que los damnificados pagaron a la empresa de Sebastián Laforte \$ 172.000 y USD 12.600 aproximadamente, por una obra que él ya en esa época evidentemente no tenía intenciones de terminar, atento a los relatos ya expuestos de quienes integraban la firma en ese momento.

Corresponde continuar ahora con el hecho expuesto por **Sandra Elizabeth Farías -hecho n° 7-** quien en sus declaraciones (09/12/24, 14/02/25, 17/02/25) relató que en el mes de mayo de 2022, decidió vender su casa en Santiago del Estero con la intención de adquirir un terreno en Santa Rosa de Calamuchita para construir su vivienda, por lo que se interesó por las construcciones en seco, tales como las de tipo *Wood Frame* y *Steel Frame*. Así fue, que a través de la plataforma de *YouTube*, se contactó con la constructora Next House, siendo atendida por **Claudio Bardus**, vendedor de la firma, quien le envió los catálogos correspondientes a los diferentes modelos de viviendas que la constructora ofrecía,

especificando que las viviendas se entregarían *llave en mano*, es decir, listas para habitar. Según el acuerdo verbal inicial, una vez firmado el contrato y entregado el monto acordado, la casa sería entregada en un plazo de 150 días (aproximadamente cinco meses). Que, en ese marco, viajó a la ciudad de Córdoba para conocer la empresa, ubicada en el segundo y cuarto piso de un edificio en la calle Nicolás Avellaneda 327, adonde fue recibida nuevamente por Bardus, quien la condujo a una oficina donde se encontraba **Sebastián Laforte**, propietario de la firma, quien explicó detalladamente la metodología de venta y los plazos de entrega, reafirmando la seguridad de que la vivienda estaría lista en los plazos prometidos. En el mes de junio de 2022, Farías adquirió el terreno en el Barrio Los Ciruelos, Calamuchita, y luego de ello fueron junto a su hija, Sebastián Laforte, Claudio Bardus y un arquitecto –Facundo– (no individualizado), al lote para tomar las medidas y realizar la estimación del presupuesto para la construcción de la vivienda, “(...) *allí me mostraron unas carpetas adonde estaban un equipos de mosaicos, aberturas, mobiliario, todo lo que ellos ponían, ya que lo que yo contrataba era “llave en mano” por lo que yo podía elegir de todo eso lo que quisiera, Laforte me preguntaba si quería incorporar algo más, y así iban anotando todo lo que yo iba incorporando a la casa (...)*”, el que se sigue comunicando con ella y le pasa el presupuesto fue Claudio, que era de alrededor de \$ 10.000.000, y le pidió que hiciera una transferencia bancaria en concepto de seña por el monto de \$ 394.000, que depositó en una cuenta de la empresa del banco Santander. El día 14 de junio de 2022, **Sebastián Laforte** y **Claudio Bardus** fueron a la ciudad de Santiago del Estero para encontrarse con Farías, con quien se reunieron en el Hotel NH (ex Hotel Carlos V), donde Laforte le entregó el contrato de Fabricación e Instalación de Vivienda N° 3079, el cual ya se encontraba firmado por la empresa y certificado ante escribano público por Facundo Vergara, el cual coincidía con todo lo acordado previamente, por lo cual le entregó en efectivo la suma de \$ 1.049.500 a Laforte, recibiendo dos recibos: uno por ese pago, y otro por una suma previamente transferida, aunque este último contenía un error de fecha, ya que indicaba el 15/06/22 en lugar del

14/06/22. Pocos días después, **Laforte** regresó a Santiago del Estero, junto a otra persona, con quienes se reunió en el mismo hotel, donde le entregó la suma de \$ 3.122.400, compuesta por una parte en pesos y otra en dólares, “(...) Ellos me dicen que inmediatamente empezaban la construcción y yo iba a tener mi casa como mucho en diciembre del 2022. Después Sebastián Laforte me llama y me dice que en septiembre iban a comenzar con la platea y que tenía que pagar la realización. Yo estaba haciendo los planos en ese momento porque ellos primero me habían dicho que se hacían cargo de todo, pero después me dijeron que los planos no los hacían (...) Después de esto comencé a llamar todas las semanas porque me habían prometido que en diciembre estaba la casa hecha (...)”. Con ese pago, Farías completó el 50 % del valor total de la vivienda, y el siguiente paso previsto era la construcción de la platea, sin embargo, la empresa comenzó a presentar excusas sobre retrasos por otras obras, y luego de reiterados llamados y reclamos, y de pagarle a Bardus una suma adicional de \$ 570.000, abonada en dólares billete (USD 2.000) el día 23/09/22, finalmente a fines de octubre ejecutaron la platea. A los pocos días viajó Claudio a Santiago con otra persona de la empresa a cobrarle una suma en dólares que corresponderían en teoría a la siguiente etapa, entrega de dinero por la cual le hicieron un recibo por \$ 1.369.000, en concepto de “integración por descarga de materiales”. Que tras recibir las fotos de la platea, su arquitecta advirtió que había sido construida de forma defectuosa y recomendó realizar un muro de contención, lo que Farías le comunicó a Sebastián Laforte, quien insistió en que no era necesario hacer ninguna corrección, no obstante, ella siguió el consejo técnico de su arquitecta y mandó a hacer dicho muro a su propio costo, ante lo que Laforte informó que no continuaría más la comunicación con ella, que ella debería continuar hablando con Jimena de administración, la que le fue pasando las fechas. “(...) En ese ínterin yo enojada pedía hablar con quién hubiera quedado a cargo de la empresa, y ahí me habló Alan Cano, y él me aseguró que él se iba a encargar de que me hicieran mi casa, yo le expliqué que había vendido mi casa para poder construir esa casa y que estaba alquilando. Alan me da esa tranquilidad en ese momento, pero después

hizo lo mismo que Jimena y lo mismo que Laforte, me fue pasando de mes a mes (...)”.

Durante los siguientes meses, Sandra realizó reclamos insistentes por teléfono y de manera presencial, pero la empresa alegaba retrasos en las cuadrillas, expresando que a raíz de este calvario, comenzó a desarrollar depresión, fibromialgia, ataques de pánico y presión alta, situación agravada por vivir de alquiler tras haber vendido su casa. Ante los reclamos de Farías, la habría contactado el encartado **Alan Emmanuel Cano** en representación de la firma, el que le habría asegurado que se iba a ocupar de que le hicieran su casa, pretexto con el cual la habría persuadido para que firmara una adenda al contrato original, en la que le trasladaban a la damnificada el costo de los arreglos a realizar sobre la platea que habría sido mal construida -relleno en la platea, para nivelarla con el muro de contención-, por un valor de \$ 880.000 extras, además de acreditar los \$ 570.000 ya abonados como parte del nuevo esquema de pagos (a descontar en etapas de techado y terminación), y en consecuencia, a que pagara en ese concepto USD 500 con fecha 03/07/23 y USD 600 más -con fecha 22/11/23-, al operario que realizó el relleno, personal enviado por Laforte. Que así transcurrió el tiempo sin recibir respuestas concretas de parte de la empresa, hasta que se enteró por su hija que en *Facebook* había gente que la estaba denunciando, por lo que en el mes de octubre fue a reunirse con Alan Cano y éste le dijo que había gente que estaba disconforme y que los estaban denunciando, por lo que ya se los había excluido y no les iban a hacer la casa, y que habían parado de hacer la suya porque habían visto que su hija era parte del grupo de *WhatsApp* de damnificados, “(...) *A todo esto le pregunto si me iban a hacer la casa y Alan me dice que sí que iba a cumplir con su palabra. Al poco tiempo yo le mando un mensaje a Sebastián Laforte reclamándole que nadie iba a hacer la casa, pero él no me contestaba los mensajes, hasta que un día me llama y me dice que mi casa ya no valía los 10 millones que figuraban en el contrato, sino que ahora costaba 25 millones (...)*”. Que frente a su negativa a pagar más, Laforte le dijo que no continuarían con la obra y cortó la comunicación, contexto en el que se comunicó con ella Alan Cano “(...) *él me dice que no los denuncie que él iba a*

hacer la casa, pero más chica (...)”, entonces le “propuso” reducir la casa a 60 m² (en lugar de los 134 m² contratados), a lo que Farías en una situación de extrema vulnerabilidad emocional y económica, aceptó: “(...) *Yo ya tenía problemas de depresión y ataques de pánico, pero a raíz de esto empeoré y empecé con un tratamiento psiquiátrico y psicológico. Alan me dijo que me comunicara con Jimena porque él iba a asistir a una empresa nueva (...)* En diciembre fui (...) nos atendió Alan, él me seguía diciendo que no tenía que hacer ninguna denuncia, me mostró un plano nuevo que había hecho una arquitecta nueva (...) En marzo volví y hablé de nuevo con Alan (...) me dicen que sí la iban a hacer a la casa y me muestran distintos materiales. Nunca más fueron al terreno y el 03/04/24 de este año se comunicó conmigo un tal Renzo, quien se presentó como el nuevo encargado ya que Alan estaba en la otra empresa (...)”.

Para acreditar sus dichos, Farías aportó diversa documental junto a su denuncia (14/02/25 y 17/02/25), tal como fotos del contrato con firma certificada ante escribano público de fecha 14/06/22, adenda de fecha 06/06/23, recibos expedidos por la empresa en los que consta el dinero entregado, todo lo cual da cuenta que la damnificada pagó a la empresa de Sebastián Laforte \$ 5.934.900 y USD 3100 aproximadamente, por una obra que ya en esa época evidentemente no tenía intenciones de terminar, lo cual le constaba al vendedor Claudio Bardus, atento a los relatos ya expuestos de quienes integraban la firma en ese momento. En relación al hecho denunciado por **María Eva Saccavino -hecho n° 8-** expuesto con fecha 27/05/25, surge que conoció Next House en el mes de junio de 2022 a través de una publicidad en *Facebook*, desde la cual accedió a sus demás redes sociales -*Instagram* y página web institucional-, en las cuales Sebastián Laforte se mostraba exhibiendo supuestas construcciones finalizadas, opiniones favorables de clientes y videos de obras entregadas, lo cual le generó confianza en la empresa. Que tras contactar a la empresa fue atendida por el vendedor Santiago Montero, quien le sugirió que se acercara a las oficinas ubicadas entonces en Avellaneda N° 327, para obtener información detallada sobre las viviendas, por lo que a

fines de junio de 2022, Saccavino se presentó junto a su marido Juan Carlos Pavetti, siendo recibida por la empleada identificada como Jimena, encargada de administración, y luego conducida al despacho de **Sebastián Laforte**, donde también se encontraba la arquitecta, quienes le mostraron distintos *renders*, planos y le explicaron las opciones de pago. Luego de evaluar la propuesta decidieron avanzar con la contratación y, ese mismo día 24/06/22, entregaron en efectivo la suma de \$ 195.625 en concepto de seña. Que a posterior fue contactada de manera insistente para que firmara el contrato, alegando la necesidad de “congelar el precio”, por lo que el 01/7/22, volvió a las oficinas y suscribió el Contrato de Fabricación e Instalación de Vivienda N° 3082, abonando en esa oportunidad la suma de \$ 1.369.375 también en efectivo, suma entregada directamente a **Laforte**. Desde ese momento, la empresa dejó de comunicarse con ella, por lo que, al no recibir novedades, quiso contactarse pero fue derivada al área de administración, donde le informaron que era necesario abonar por la confección de los planos, lo que no estaba incluido en el contrato originariamente, no obstante, a pesar de ello, debido al entusiasmo y al deseo de concretar la construcción de su vivienda, accedió. Fue así que el 09/07/22, se reunió con el arquitecto de la empresa, Leonardo Barros, en un bar del centro de Córdoba, al que le entregó \$ 112.000 en efectivo como primera cuota por los planos (posteriormente, el 28/09/22, le abonó en el mismo lugar la segunda cuota). Poco tiempo después, le ofrecieron incorporar al diseño algunos “extras” como un asador, una casilla de guardado y un cambio de puerta principal (las cuales nunca serían construidas), por lo cual el 28/07/22 abonó la suma de \$ 600.000 en efectivo a **Sebastián Laforte**. Una vez concluidos los planos, Saccavino volvió a reclamar por el inicio de la obra, ya fuera de los plazos contractuales, a lo que Facundo Vergara le indicó que debía realizar un nuevo pago por adelantado para comenzar la construcción de la platea, por lo que con fecha 24/10/22, lo recibió en su domicilio en San Francisco, y le entregó \$ 782.500 en efectivo, quien le dijo que desde la empresa le indicarían la fecha de inicio de la platea, pero luego de ello nadie más se comunicó. Tiempo después se contactó con

ella **Alan Cano** pidiéndole un pago extra en dólares para el proveedor del hormigón, alegando que sin dicho pago no podían comenzar la platea, pese a que ya había abonado por ese trabajo, no obstante, no tuvo más opción que aceptarlo y abonarlo y, con fecha 05/04/23, viajó a Córdoba y le entregó USD 900 en efectivo en la mano del propio Cano. Refirió que finalmente, en mayo de 2023, se construyó la platea, aunque de forma deficiente, ya que a los escasos días de construida, se encontraba fisurada, y que al reclamar por la continuidad de la obra le indicaron de administración que para continuar, debía abonar el siguiente pago, por lo que con fecha 20/09/23 pagó \$ 565.000 en efectivo en la empresa y realizó una transferencia de \$ 217.500 a la cuenta de titularidad de Laforte completando así el tercer pago pactado correspondiente a la “descarga de materiales”. Que la obra se reanudó parcialmente, aunque de forma intermitente y precaria, con cuadrillas reducidas, sin herramientas ni medidas de seguridad, y con largos períodos sin avances. Solo se levantaron paredes y el techo, de forma deficiente, hasta que la construcción se detuvo nuevamente de manera definitiva. En octubre de 2023, recibió un llamado de Alan Cano quien *“(...) sin titubear me indica que en mi contrato no se previó el aumento de los materiales por la inflación y suba del dólar y por lo tanto para que puedan terminar de construir la vivienda era necesario firmar una adenda reajustando los términos del contrato. Este reajuste consistió en que además de lo que ya había pagado, debía abonar la suma de dólares estadounidenses cinco mil doscientos ochenta y nueve (UDS 5289) cuando en realidad ya contábamos con casi toda la vivienda abonada conforme al contrato original (...)”*. Confiando nuevamente, y debido al dinero ya invertido, el 01/11/2023 se reunió en una estación de servicio Shell en Córdoba con un tal “Rodrigo” enviado por la empresa, a quien le entregó en mano el monto exigido, y desde ese día, no volvió a tener contacto con nadie de la empresa, por lo que viajó nuevamente a Córdoba y al dirigirse a las oficinas, comprobó que estas se encontraban totalmente desmanteladas y abandonadas, no quedaba rastro alguno de actividad empresarial. Los dichos de Saccavino evidencian el actuar delictivo de Laforte, lo cual en este caso puntual ya había

sido referenciado por Barros, Salas y Barruti en los testimonios citados.

Para acreditar sus dichos, Saccavino aportó diversa documental junto a su denuncia, tal como fotos del contrato con firma certificada ante escribano público de fecha 01/07/22, adenda de fecha 01/11/23, recibos expedidos por la empresa en los que consta el dinero entregado, todo lo cual da cuenta que la damnificada pagó a la empresa de Sebastián Laforte las sumas de \$ 3.954.000 y USD 6189 aproximadamente, por una obra que ya en esa época evidentemente no tenía intenciones de terminar, lo cual le constaba Alan Cano, atento a los relatos ya expuestos de quienes integraban la firma en ese momento.

Ahora continuaré con lo expuesto por **Mariana Noemí Eckert -hecho n° 9-** (03/12/24), quien manifestó que junto a su esposo René Bohl, conocieron a la empresa Next House a través de *Facebook*, en julio de 2022, por lo que a partir de allí comenzaron a solicitar información, siendo el primer contacto el vendedor Matías Grandy, quien los contactó vía *WhatsApp* y les envió imágenes de viviendas supuestamente construidas por la empresa y también les proporcionó contactos de personas que habrían contratado previamente con Next House, para que pudieran consultar referencias. En ese contexto, se comunicaron con una mujer llamada Sofía, residente en Campo Quijano, Salta (la misma que le recomendó la empresa a Lucía Dapuetto -hecho n°4-), quien les brindó muy buenas referencias de la empresa, y les compartió videos de la vivienda. Estas recomendaciones influyeron decisivamente en la pareja para tomar la decisión de contratar a la firma, por lo que el 28/07/22, le comunicaron al vendedor que deseaban avanzar con la contratación de una vivienda modelo Iguazú de 120 m², y ese mismo día realizaron una transferencia bancaria por \$ 90.000 a nombre de la empresa, con el fin de mantener el “precio congelado” en \$ 6.771.000 y elaborar el contrato. A posterior, el 02/08/22, efectuaron una nueva transferencia por \$ 248.500, en concepto de seña y gastos administrativos, y el contrato fue enviado vía *WhatsApp* dentro de esa misma semana. La propuesta era una casa llave en mano: ellos aportaban solamente el terreno y la empresa se ocupaba del resto (construcción de platea,

instalación de la casa, pintura, y ciertos muebles incluidos). Luego, a pedido de ellos, se realizaron modificaciones al modelo original, reduciendo la superficie en un plazo de entrega de 120 días hábiles, prorrogables por otros 120 días en caso de inclemencias climáticas. El día 04/09/2022, se hizo presente en el domicilio **Sebastián Laforte**, quien entregó el contrato definitivo, certificado por escribano y firmado por Facundo Vergara, y en esa misma visita, Laforte ofreció a los clientes la posibilidad de realizar algunas modificaciones “a medida”, como cambio de ubicación de ventanas, medidas de aberturas, modelos de llaves de luz, etc., de lo que él tomó nota y luego fueron juntos a inspeccionar el terreno, prometiéndoles verbalmente que la empresa realizaría un estudio de suelo -que ofrecía en las publicidades- aunque luego aclaró que eso no estaba estipulado en el contrato. Que ese mismo día, entregaron a **Laforte** el pago correspondiente a la primera etapa (platea), el equivalente de \$ 2.708.400 en dólares. A pesar de esperar el estudio de suelo, nunca se realizó, por lo que consultaron a Laforte y éste desconoció lo que les había prometido y les respondió que no se haría porque no figuraba en el contrato. Eckert relató que el día 29/09/22, llegó una primera cuadrilla a realizar la platea, aunque lo hicieron con varios días de retraso y sin herramientas, motivo por el cual ellos tuvieron que proveer los insumos necesarios para que pudieran trabajar, y luego de tres días terminaron y se retiraron, pero a los pocos días notaron que la platea tenía grietas visibles. Que reclamaron por los defectos de lo construido y de la empresa les respondieron que la próxima cuadrilla se encargaría de repararla, por lo que con fecha 22/10/22, realizaron una nueva transferencia bancaria por \$ 1.354.200, correspondiente a la etapa de “levantamiento de paredes”. Recién el 12/12/22 llegó una segunda cuadrilla para continuar la obra, sin planos -solo contaban con un croquis dibujado a mano- y sin herramientas adecuadas, y comenzaron a montar la estructura sobre la platea fisurada: “(...) *Empezaron a armar la casa con la platea quebrada, y nos dimos cuenta que lo que estaban haciendo no estaba bien, estaba fuera de escuadra, y la estructura que trajeron era más grande del que estaba en el plano acordado, por ende quedaban paredes en el aire, por lo*

que nosotros reclamábamos eso, era un desastre, pero ellos decían que esas eran las órdenes de la empresa y que si había algún error lo arreglaría la cuadrilla siguiente (...)". Al reclamar, la respuesta fue nuevamente que la próxima cuadrilla solucionaría los errores. Frente a esta situación, y tras numerosos mensajes, llamadas y envío de fotos y videos como prueba, el 16/12/22 se presentó **Alan -Cano-** como representante de la empresa, quien reconoció las irregularidades e incluso cobró él mismo una nueva cuota de USD 4.300, equivalente a \$ 1.354.200 (la tercera que figuraba en el contrato), correspondiente a la etapa de "techado". Poco tiempo después, una tercera cuadrilla llegó para techar la vivienda, trabajo que también fue realizado de manera deficiente, tras lo cual se retiraron y no regresaron más. Llegado el mes de febrero de 2023, luego de numerosos reclamos se presentó en la obra un tal "Sergio", quien dijo ser arquitecto enviado por la empresa quien, tras inspeccionar la construcción junto con una arquitecta de su confianza, expresó que la obra estaba en condiciones de ser demolida. Frente a la falta de respuestas, la pareja envió una carta documento exigiendo soluciones, la cual fue respondida por la empresa negando los hechos y argumentando que la vivienda no estaba finalizada. Posteriormente, recurrieron a la Defensoría del Consumidor de Concordia, donde presentaron un legajo con fotografías, videos y documentación, y se fijó una audiencia conciliatoria para el 25/07/23, a la que la empresa -como en el resto de los casos- no se presentó. El último intento de contacto se dio en septiembre de 2023, cuando Mariana le escribió nuevamente a Sebastián Laforte solicitándole que retiraran todo lo construido, ya que necesitaba liberar el terreno, pero tampoco recibió respuesta, perdiéndose el contacto con la empresa completamente.

Para acreditar sus dichos, Eckert y Bohl aportaron diversa documental (04/04/25, 19/08/25), tal como fotos del contrato con firma certificada ante escribano público de fecha 22/08/22, de la carta documento remitida por Mariana a Next House dando cuenta de todos los defectos constructivos y la respuesta del imputado Jorge Flores en nombre de la firma de fecha 20/04/23, acta de constatación del estado del inmueble labrada por escribano con fotografías

que dan cuenta del estado de la vivienda, denuncia en defensa del consumidor de la Municipalidad de Concordia, como también los comprobantes expedidos por la empresa en los que consta el dinero entregado, pudiendo advertir en el informe del Banco Santander del 18/02/25 la transferencia realizada por Bohl el 28/07/22 y el 02/08/22, todo lo cual da cuenta que los damnificados pagaron a la empresa de **Sebastián Laforte** \$ 4.401.150 y USD 4300, por una obra que él ya en esa época evidentemente no tenía intenciones de terminar, lo cual le constaba a **Alan Emmanuel Cano** -quien no solo reforzó el engaño sino que también recibió dinero-, atento a los relatos ya expuestos de quienes integraban la firma en ese momento.

Ahora corresponde analizar el relato de **Mabel Echagüe** (26/03/24) - **hecho n° 10**-, quien manifestó haber conocido a la firma Next House en mayo del año de 2022 por las redes, buscando una empresa para construir porque las locales no le ofrecían lo que buscaba. En principio habló con un chico que se llamaba Matías Grandy, quien le respondía las dudas y le enviaba muestrarios y modelos de casas. Que en ese momento no contrataron, sino que primero investigaron por redes si había alguna denuncia y si la empresa era real, y no encontraron ningún comentario negativo sino muchísima publicidad positiva en *Facebook e Instagram*. Estuvieron a punto de contratar con la empresa Roca construcciones, pero no cerraron porque no les daba la obra finalizada por lo que en septiembre retomaron el contacto con Matías y decidieron concretar con la empresa, mostrándoles él un contrato de una persona que supuestamente vivía en Salta y había contratado con ellos, para que se quedaran tranquilos. Allí el vendedor fue muy insistente en que contrataran con ellos porque se acababa la promoción, y si no contrataban ahí el precio iba a aumentar, entonces, en el mes de septiembre del año 2022, les entregaron una seña de \$ 60.000, mediante una transferencia por Mercado Pago a una cuenta del Banco Santander. La empresa armó el contrato por una vivienda llave en mano de 60 m² más una galería de 10 m², en su terreno ubicado en Av. del Perú 248, Dina Huapi y el día 29/09/22 lo firmaron allí mismo, siendo Facundo Vergara el que llevó el documento con su firma certificada por escribano, les explicó los pasos,

arreglaron unos detalles que estaban distintos en el contrato, y les dijo que iba a ir un arquitecto en 15 días a nivelar para que la obra quede conforme a las condiciones exigidas por el municipio. En esa misma oportunidad Mabel entregó \$ 2.414.000 en efectivo -entre pesos y dólares- a Vergara. Le prometieron que el arquitecto asistiría en 15 días, pero nunca fue.

A pesar de múltiples reclamos dirigidos a Matías, Sebastián Laforte, una mujer llamada Jimena de administración y al propio Vergara, siempre recibió excusas. Que a pesar de numerosos reclamos realizados a Matías, a **Sebastián Laforte**, y a Jimena de administración, el arquitecto prometido nunca se presentó. En noviembre recién se presentó una cuadrilla a cargo de un tal “Emiliano” a realizar la platea, la que pretendían hacerla sin hierro y 50 cm. hundida en el terreno, es decir, nivelar para abajo, a lo que no accedieron, ya que su arquitecto dijo que era una locura. Emiliano, previo a llamadas y videos a Laforte, accedió a hacer la nivelación como correspondía, pero no tenían ni hierro ni cemento, ni habían contratado el hormigón, entonces, como empezaban con idas y vueltas contrataron una máquina Bobcat y llevaron tierra para nivelar el terreno, pusieron el hierro e hicieron una contención, sin la colocación del hierro la construcción se iba a derrumbar. Que previo a eso, le hicieron pagar la segunda cuota de \$ 355.000, que le entregó a Emiliano, y el resto, en un pago de \$ 852.000 por depósito en cajero automático a la misma cuenta de Santander. La empresa hizo trabajos mínimos y luego desapareció, Laforte daba múltiples excusas como el mal clima, falta de materiales, cuadrillas ocupadas, etc. hasta que en enero de 2023 le avisó por *WhatsApp* que la casa estaba en camino, pero nunca llegó, repitiendo lo mismo en febrero y a finales de julio. Mientras tanto, la administración le pedía que recomendara a la empresa “(...) *Querían dar mi teléfono a distintas personas para que yo hable bien de la empresa. Y yo le dije que iba a contar la verdad de la empresa y ahí Laforte se ofendió. Más de una vez le dije que iba a tener que viajar a Córdoba para que me explique en la cara por qué estaba haciendo lo que hacía y él respondía que no entendía por qué yo no los recomendaba o no quería hablar bien de la empresa, siendo que ellos estaban en término con el contrato (...)*”. Que en mayo de

2023, venció el plazo de entrega y continuaban con la platea fisurada, desnivelada y desencuadrada, a lo que la empresa aseguraba que eso era “normal”, tiempo en el que le enviaron una carta documento con nuevos plazos que tampoco cumplieron: “(...) *En esa carta documento informaban nuevos plazos de entrega, que eran para julio, fecha en que montaban la casa, y en septiembre harían los detalles. A fin de julio, Laforte, me dijo que la casa ya estaba lista, que tenían dos clientes más y que seguía yo y nunca aparecieron. Laforte nunca más volvió a contestarme hasta septiembre (...) Ahí me llamó un tal Alan, supuesto vendedor que todo el tiempo me acusaba y me presionaba, me ponía entre la espada y la pared para que firme la adenda; me decía que tenía dos opciones, o seguir esperando o arreglar con él un nuevo valor de la casa retazado, era agobiante, me hostigaba; me decía que yo era una mal educada porque no respondía a lo que él me decía que hiciera, todo el tiempo me decía que responda “por sí o por no”. Quiero aclarar que estoy con medicación por todo esto, me ha hecho sumamente mal. En diciembre se volvió a comunicar Laforte y me dijo (...) que tenían la casa programada, que estaba lista, pero que me hacía una propuesta de adenda ya que la casa no se podía hacer en su totalidad, porque no le daban los costos. Ahí me propuso hacer una obra gris. Hablé con mi marido y dijimos que perdidos por perdidos accedamos. (...) él ya sabía que yo estaba en un grupo de Facebook de damnificados, incluso me pidieron que saque lo que había escrito en las redes (...)*”. Que recién el 20/01/24 llegó una cuadrilla sin permiso de obra ni medidas de seguridad, que descargaron materiales en su terreno -incluyendo también materiales de otra obra-, los que montaron algunas paredes, pero luego las desmontaron por orden de **Laforte** aludiendo la falta de pago, “(...) *A todo esto yo hablaba con Laforte, habíamos llegado a un acuerdo de que yo le hacía el depósito esa noche del dinero que decía la adenda, pero no le importó. Yo a ese dinero lo deposité en dos cuentas, luego de las amenazas y de que empezaron a desmontar la casa y cargarla en el camión (...)*”. Que también Mabel les hizo un pago en efectivo de \$ 200.000 a los de la cuadrilla para que pagaran el hospedaje porque no tenían

dinero, y luego de ello descargaron parte de la casa, los paneles y empezaron a montar de nuevo algunas paredes, retomando las amenazas para que firme la adenda, pero en ese ínterin descubrió que faltaban materiales, lo que le comunicó a Laforte y a la administración, quienes prometieron enviar otro camión con el resto de las cosas y otra cuadrilla. “(...) *Un día mi cuñada me mandó una foto de que habían metido a gente dentro de mi casa para mostrar la obra. Entonces le consulté a Laforte y la excusa fue que la gente pasaba por ahí, vio y fue a preguntar (...)*”. A su vez, le insistían en que firmara la adenda, culpándola de la paralización de la obra por resistirse a firmarla, hasta que finalmente, el 27 de enero la cuadrilla se fue supuestamente a almorzar y nunca más volvió: “(...) *Ahí mi casa quedó con seis paredes levantadas en el aire, porque no quedó apoyada la platea. Sin techo, sin aberturas. Sólo una puesta, al revés. Una de un baño y el marco de la cocina, nada más. Todo desencuadrado, desnivelado y roto. Y las paredes exteriores, sin recubrimiento ni nada en el interior. Todo de la peor calidad que pueda existir. Me faltan los materiales. Dejaron las aberturas, paneles de techo para cielo raso y sólo la mitad de las cabreadas del techo porque las otras no coincidían con la altura y otros materiales, quebrados y rotos. La nivelación de la casa no se hizo, quedó sobre unos tacos, tampoco el recubrimiento de los muros interiores. No dejaron aislantes ni tampoco la pintura. Muchas de las cosas están rotas. Ya las habían bajado rotas (...)*”. Días después, con fecha 01/02/24, recibió una carta documento firmada por **Jorge Flores**, donde se la responsabilizaba por el incumplimiento de la empresa por no firmar la adenda ni pagar, y se le amenazaba con denunciarla penalmente si no se retractaba públicamente de los comentarios realizados por una amiga suya en *Facebook*, tras lo que no volvió a tener contacto con la empresa.

Para acreditar sus dichos, Echagüe aportó diversa documental (03/04/24, 25/07/25, 31/07/25), tal como fotos del contrato con firma certificada ante escribano público de fecha 29/09/22, adendas de fecha 29/09/23 y 22/01/24, comprobantes de transferencias de mercado pago a la cuenta de Next House y a la cuenta de Lemon de Jorge Flores, ticket de depósito bancario,

comprobantes expedidos por la empresa en los que consta el dinero entregado, pudiendo advertir en el informe del Banco Santander del 18/02/25 las transferencias realizadas el 21/09/22 y el 08/12/22, y en el informe de Lemon del 04/10/24 la transferencia realizada a Flores, como también adjuntó la carta documento remitida por Jorge Flores de febrero de 2024, mail de administración de la empresa del 06/06/23 en el que se modificaban los plazos de la obra, y múltiples fotografías del estado de la obra, todo lo cual da cuenta que la damnificada pagó a la empresa de **Sebastián Laforte** \$ 6.361.000, por una obra que él ya en esa época evidentemente no tenía intenciones de terminar, lo cual le constaba a **Alan Emmanuel Cano** quien reforzó el engaño, como también a **Jorge Alejandro Flores** que no solo recibió dinero en su propia cuenta sino que también le envió una CD, atento a los relatos ya expuestos de quienes integraban la firma en ese momento.

Obra también en autos lo denunciado por **Roberto Martín Etcheverry** –hecho n° 11- con fecha 04/12/24, quien relató que, a finales de 2022, mientras buscaba empresas de casas prefabricadas en *Facebook*, conoció a Nexthouse, por lo que se contactó con ellos por *WhatsApp* para solicitar un presupuesto para una casa “llave en mano”, y se decidió a contratar con ellos porque en teoría le ofrecían que en el término de tres meses tendría la casa armada. Tras recibir imágenes de proyectos anteriores y ver folletos, visitó una casa construida por la empresa en Lago Puelo -cercañas a su domicilio- y si bien la propietaria le comentó sobre demoras y detalles a arreglar, en general vio que la casa estaba bien, por lo que confiado, se decidió a contratar. El 05/10/22, un representante de la empresa llamado “Nahuel”, se presentó con el contrato ya firmado por Facundo Julián Vergara, el cual estaba certificado por escribano público, por lo que él firmó dos ejemplares y ese mismo día realizó una transferencia por \$ 2.422.000 a la cuenta bancaria que la empresa le indicó, en concepto de primer pago. El contrato establecía que el pago se haría en cuatro etapas: la primera al momento de la firma, la segunda tras la realización de la platea, la tercera al completar el techado, y la cuarta al finalizar los trabajos de terminación (instalación de sanitarios, pisos,

etc.). Que allí le informó que se comunicarían para coordinar la ejecución de la platea, la cual estaba prevista para octubre. Sin embargo, eso no ocurrió, y ante la falta de contacto, realizó reiteradas consultas telefónicas, recibiendo como respuesta que la empresa tenía demoras por falta de personal y exceso de obras, por lo que llegó diciembre y le llamó un muchacho para decirle que estaba yendo desde Córdoba -a El Bolsón-, pero como él estaba el Bariloche coordinaron para que esta persona buscara la llave del terreno por allí, y finalmente los trabajos de la platea se realizaron en aproximadamente una semana. Menciona que él fue después de que los obreros ya se habían ido y notó que había una parte de la platea que se estaba desmoronando, porque el terreno estaba en pendiente, por lo que le comunicó esto a la empresa y **Alan -Cano-**, asumió la responsabilidad y contrató a una persona local en El Bolsón para reparar la obra, y ese mismo mes –al entender que estaban cumpliendo con lo prometido por la gestión de Cano- hizo una segunda transferencia a la misma cuenta por \$ 1.261.000. “(...) Después de esto solo fue esperar, excusas, me decían que estaban demorados, que no tenían gente pero los paneles estaban listos, todo era estirar la instalación de la casa (...)”. Refiere que ante esta situación, publicó su experiencia en *Facebook*, y a raíz de eso, fue contactado por un abogado de la empresa, quien le indicó que iniciarían acciones legales por difamación y le solicitó que retirara las publicaciones a cambio de continuar con la construcción, a lo que accedió y eliminó el contenido publicado, pero las promesas de avance no se cumplieron, repitiéndose las excusas habituales, “(...) En un momento hablo con Alan y él me propone hacer una modificación del contrato, una adenda, donde yo tenía que pagar materiales a precio de costo -según ellos-, a la gente que iba a construir, pero no me iban a hacer llave en mano sino “obra gris”. Le pido a él que me mande los datos sobre lo que había que pagar extra, pero era un despropósito, a lo que él me decía que los números se le fueron, y yo le dije se les fueron los números porque ustedes se demoraron, yo tengo un contrato y pretendo que lo cumplan. Yo les comento que en ese momento estaba alquilando y que no iba a recuperar el alquiler, y él me dijo que lo que

podían hacer era restar del valor de la casa el alquiler, pero yo a esa altura ya sabía que no iba a pasar nada (...) yo les dije bueno cuando yo tenga la casa en el terreno les firmo la adenda (...) Ellos llegaron con los materiales a El Bolsón, pero me pedían para dejarlos que les hiciera una transferencia de \$ 5.000.000 aproximadamente, pero como yo no estaba ni les hice ninguna transferencia se fueron sin dejar nada. La casa contratada en un comienzo tenía un valor total de \$ 6.305.000, y ese fue el contrato que nosotros firmamos, y con la excusa de la inflación y que no les cerraban los números, querían que yo les pagara aparte de eso USD 4843 que figuraban en la adenda, que es lo que yo no acepté (...)". Manifestó que, a lo largo del proceso, interactuó con cinco o seis personas distintas de la empresa, incluyendo a una mujer llamada "Ximena", con quien tuvo múltiples conversaciones hasta que fue bloqueado, y con el presunto dueño de Nexthouse, **Sebastián Laforte**, quien prometió revisar el caso pero nunca volvió a comunicarse. Que finalmente lo único que le quedó en el terreno es la platea, la cual con el tiempo comenzó a agrietarse, y estimó que ya no servía, ya que el contratista que realizó las reparaciones le comentó que la empresa no colocó ni la malla sima ni el aislante que debía evitar la humedad, como exigía el contrato, "(...) Yo llamaba y todas eran excusas, al último tiempo ya cuando supe que me querían cobrar más, no me volví a comunicar porque yo más plata no iba a poner (...)".

Para acreditar sus dichos, Etcheverry aportó diversa documental (22/05/2025), tal como copia digital del contrato de fecha 05/10/22, comprobante de transferencia de \$ 100.000 a la cuenta de Next House del 04/10/22, pudiendo advertir en el informe del Banco Santander del 18/02/25 las transferencias realizadas el 04/10/22, el 11/10/22 y el 05/12/22 a la cuenta de Next House, como también adjuntó los chats de *WhatsApp* mantenidos durante todo el período referido tanto con Sebastián Laforte, como con "Mauricio", "Gimena", "Nahuel", "Nicolás" y "arquitectura", todo lo cual da cuenta que el damnificado pagó a la empresa de **Sebastián Laforte** \$ 3.883.000, por una obra que él ya en esa época evidentemente no tenía intenciones de terminar, lo cual le constaba a **Alan Emmanuel Cano** quien reforzó el engaño,

atento a los relatos ya expuestos de quienes integraban la firma en ese momento.

Corresponde ahora adentrarnos en los sucesos expuestos por **Hugo Lencioni -hecho n° 12-** quien declaró con fecha 26/11/2024, que tomó contacto con la empresa **Next House** durante los meses de julio o agosto del año 2022, inicialmente a través de *Instagram*, por medio de un mensaje directo en el que solicitó presupuestos, planos y formas de pago, siendo atendido por el vendedor Facundo Vergara, con quien mantuvo varias conversaciones telefónicas. En ese contexto, el padre del Sr. Lencioni, quien se encontraba en la ciudad de Córdoba por cuestiones personales, pudo constatar que la empresa se encontraba construyendo una vivienda en el mismo barrio donde vivía su hermana, situación que generó confianza en la familia, motivando a Lencioni a continuar con la contratación. Posteriormente, fue contactado por personal de la empresa, ocasión en la cual expresó su voluntad de contratar la construcción de una vivienda modelo “Lanín” de 150 m² cubiertos y 39 m² semicubiertos, con cuatro habitaciones, en modalidad “llave en mano”, a construirse en la calle Palmieri 960, barrio Juan de Garay, ciudad de Rafaela. Para formalizar el acuerdo, le indicaron que debía realizar un depósito inicial, por lo que efectuó una transferencia bancaria por \$ 175.000 como primer pago. Luego, el **11/10/22**, se presentaron en Rafaela los representantes de la empresa Facundo Vergara, **Sebastián Laforte** y **Ezequiel(Juárez)**, oportunidad en la que mantuvieron una reunión donde hablaron sobre el proyecto, el método constructivo, y se firmó el contrato, previamente firmado por la empresa. El contrato establecía que la empresa se encargaría del proyecto, la presentación de planos y la ejecución de la obra, incluyendo la realización de la platea, previa limpieza del terreno a cargo del propietario. Como el proyecto excedía los límites permitidos en el terreno, se acordó que Next House elaboraría el plano, sin establecerse plazo alguno. Que el 14/10/22, el padre de Lencioni viajó nuevamente a Córdoba y entregó en mano, en efectivo, a **Sebastián Laforte**, la suma de \$ 9.046.250 (en dólares al tipo de cambio del momento), en concepto de “integración por firma de contrato”, y en diciembre, la empresa le solicitó un segundo pago por \$ 4.521.000, correspondiente a la

“integración de la platea”, monto que también fue entregado en efectivo a **Sebastián Laforte**, quien se presentó en su domicilio el 28/12/22. En esa oportunidad, Laforte indicó que la obra comenzaría en enero de 2023 y que los planos estaban “en proceso”. Posteriormente, Lencioni intentó reiteradamente comunicarse con distintas áreas de la empresa (arquitectura, posventa, administración), sin obtener respuestas claras. El 16/01/23, decidió viajar a Córdoba y al día siguiente se dirigió a las oficinas de la empresa ubicadas en Avellaneda 325, piso 5, donde fue atendido por la arquitecta Sabrina, quien le manifestó que el plano había quedado “encajonado” bajo la creencia de que él contrataría un arquitecto externo, lo cual desmintió, ya que la empresa se había comprometido a realizar el proyecto. Finalmente, el 14/02/23, Lencioni confirmó el diseño del plano, y luego de esto envió múltiples mensajes solicitando novedades, sin recibir respuesta, hasta recién el 11/09/23 cuando apareció un nuevo contacto de la empresa, “**Alan**”(Cano), quien viajó a Rafaela para reunirse con él con fecha 18/09/23, y le “propuso” firmar una adenda contractual alegando complicaciones económicas por la inflación, y le presentó presupuestos actualizados de una empresa para materiales de obra gris y aberturas, no obstante en ese contexto, Lencioni le dijo que no realizaría más pagos hasta que no se ejecutara al menos la platea. El contrato original preveía una vivienda llave en mano por \$ 22.605.000 con un plazo de entrega de 3 a 5 meses, pero a raíz de las adendas, la casa quedaba en un presupuesto \$ 27.303.145 (obra gris) y \$ 4.355.120 (aberturas), “(...) tuve que pagar una actualización de mano de obra de realización de platea, por lo que pago USD 1500 antes de que empiecen a trabajar, no me acuerdo si fue Alan o Ezequiel que vino a buscar la plata. Hacen la platea el 01/11/23 y terminan de hacerla el 07/11/23, y ahí yo le pago de nuevo por lo que se trabajó, le entrego USD 2450 al plateísta “Luis” después que termina de trabajar, de lo que me entregó el recibo. Ese mismo día le pago a Alan USD 34.598 en efectivo, de los materiales de obra gris y aberturas que son los 2 presupuestos que dije antes. Al día siguiente se contactan conmigo de arquitectura o posventa y me dicen que había que hacer un cambio de perfiles y que tenía que pagar USD 8.600 de diferencia por ese

*cambio, a lo que les digo que cómo podía ser que hacía un año que estábamos renegando y recién se daban cuenta, pero me dicen que el ingeniero de la obra les exigía ese cambio. Después de eso estoy un mes hasta que empiezo a recibir nuevas noticias, vienen el 13/12/23 a empezar la construcción y le pago en esa oportunidad a Ezequiel los USD 8600 por el cambio de perfiles (supuestamente se iban a hacer con perfiles de 70 mm y se cambiaron a 100 mm) y también los USD 10.770 por la mano de obra gris, de lo que él me da el recibo. Empiezan con la construcción la gente que mandaron ellos, hacen “parte” de la obra gris y se retiran unos días antes de navidad, y no vuelven hasta marzo, cuando vuelven empiezan a colocar paneles y se van unos días antes de pascuas porque se quedaron sin materiales, para el jueves santo, y antes que se van me contacta Jorge Flores desde el número 3515321034, con quien ya había mantenido trato telefónico porque era quien estaba a cargo de mi obra dentro de la empresa, y él me pide un pago de USD 22.000 porque en la agenda decía que una vez avanzada la obra gris tenía que pagar la “terminación de obra” para hacer la llave en mano, por lo que le entrego ese dinero a Ezequiel que viajó a buscarlo el 20/03/24 a Rafaela. Después de semana santa vuelve la gente a trabajar, trabaja unos días y esperan que les manden más materiales, mandan las chapas del techo para abril, ahí me cobran USD 15.000 más que también le entregué a Ezequiel por terminaciones y las chapas el 17/04/24, siguen trabajando y hacen el techado parcial, pero como no mandan más materiales la gente se va porque no tenía con qué trabajar (...). Agregó que sólo se enviaron chapas compradas en un corralón de Rafaela por Sebastián Laforte, pero nunca fueron colocadas y que, a partir de ese momento, Lencioni continuó reclamando por la reanudación de la obra, pero Jorge Flores le solicitó nuevamente USD 9.000 para contrapisos y nivelación de la platea, lo que él se negó a pagar hasta que se completara la construcción. Que en medio de esta situación, **Alan** le dijo que dejó de trabajar en la empresa, y su número fue transferido a un tal Renzo, “(...) lo ponen para ver si yo podía largar la plata. No aparece más nadie, me contestan con evasivas, me siguen pidiendo los USD 9.000, me van pedaleando la situación (...),” siendo el*

último contacto el 03/09/24. La obra quedó inconclusa, con un avance estimado del 30 % y en malas condiciones, ya que los materiales utilizados no corresponden a los presupuestados ni a los estándares pactados, habiendo abonado el 100 % del valor del contrato.

En relación a este hecho también declaró el comisionado Ybarra (03/04/25) quien refirió que al observar el teléfono secuestrado a **Sebastián Laforte** se advirtió un intercambio mensajes de audio con Lencioni, remitiéndole con fecha 13/03/24 un archivo que contenía una adenda con fecha “veinte” en letras y en paréntesis “13” el cual coincide con uno de los documentos presentados por el mismo Lencioni. Luego escuchó un mensaje de audio del 14/03/24 en el que Laforte le dice que será **Ezequiel –obviamente se refiere a Juárez-** el encargado de las cobranzas y quien se va a contactar con él, tras lo que Lencioni responde por escrito “*Jorge, mándame por escrito lo de los USD 15000*” y Sebastián le contesta “*dale te lo mando por acá*”, de lo que se desprende que Laforte se hacía pasar con Lencioni como “Jorge Flores”. Luego Lencioni envía por mensaje de texto “*ya le hice el pago a Ezequiel (...) le entregué lo de la mano de obra y la diferencia 70/100*”. Que en la misma conversación el día 04/04/24 Laforte le envía un audio en el que se puede advertir que al inicio imposita la voz –evidentemente se hace pasar por **Jorge Flores-**, y le explica a Lencioni que los quince mil dólares a los que él se refería ya habían sido reconocidos por la empresa, pero que además de eso iban a tener que realizar una actualización más porque no llegaban a comprar los materiales necesarios para la obra. Al día siguiente Lencioni escribe “*Hola Jorge, estuve ocupado, y haciendo números, según mis cuentas ya pagamos 112.000 usd*” y con fecha 08/04/24: “*hola Jorge, la obra gris ya esta paga. Materiales, mano de obra y aberturas. Vengan terminen eso y “presupuestame” terminaciones por los 22 que le entregué a Ezequiel*”. Que también observó que el 09/04/24 Laforte envía un nuevo audio a Lencioni en el que hace referencia a que falta plata y por eso Alan pidió entre 28 y 31 mil dólares, porque se usó plata de la obra gris para materiales, entendiendo aquí que Laforte habla de un nuevo presupuesto que fue realizado por Alan Cano por dinero extra que debería pagar Lencioni, ¿a

lo que este respondió “para terminar la obra tengo que poner 30 lucas verdes? (...) *cómo sé que lo vas a terminar y no pedir más? (...) no terminaron la obra gris y ya me estas pidiendo más*”. Claramente esto otorga mayor veracidad a los dichos de Lencioni, ya que no solo surge lo mencionado sobre las adendas creadas por Alan Cano, sino también los pagos a Juárez y que el propio Laforte le mentía a la víctima haciéndose pasar por Jorge Flores.

Para acreditar sus dichos, Lencioni aportó diversa documental (18/06/25), tal como fotos del contrato con firma certificada ante escribano público de fecha 11/10/22, adenda firmada por **Jorge Flores** con fecha 06/06/23, adenda del 13/03/24, como también los comprobantes expedidos por la empresa en los que consta el dinero entregado, pudiendo advertir en el informe del Banco Santander del 18/02/25 la transferencia realizada por Lencioni el 07/10/22, chats de *WhatsApp* mantenidos durante todo el período referido con el contacto de “pos venta”, Alan Cano, Jorge Flores, y “Renzo” (como se hacía llamar Enzo Giménez), y fotografías de la obra, todo lo cual da cuenta que el damnificado pagó a la empresa de **Sebastián Laforte** \$ 14.132.250 y USD 93.418, por una obra que él ya en esa época evidentemente no tenía intenciones de terminar, lo cual le constaba a **Alan Emmanuel Cano** y **César Ezequiel Juárez** -quienes reforzaron el engaño y también recibieron dinero-, atento a los relatos ya expuestos de quienes integraban la firma en ese momento.

Seguidamente expondré las circunstancias anoticiadas por **Patricia Ana Tardini -hecho n° 13-** en su declaración del 26/11/24, en la que refirió que en el año 2022 había adquirido un terreno en Villa Ciudad Parque, provincia de Córdoba, con la intención de construir una vivienda, por lo que comenzó a buscar una empresa constructora en la zona y así fue que conoció Next House en una página de internet o *Facebook*, por lo que intentó comunicarse con el dueño, Sebastián Laforte, pero finalmente el 25/04/22 fue contactada por el vendedor **Claudio -Bardus-**. Claudio la derivó vía *WhatsApp* con un asesor comercial, quien, le envió un presupuesto de inversión total de \$ 4.700.000 para una vivienda “llave en mano” de dos dormitorios, totalmente terminada, y le proporcionó contactos de supuestos clientes

satisfechos con la empresa, con el objetivo de que pudiera consultar sobre sus experiencias. Así fue que se comunicó vía *WhatsApp* con una mujer llamada Sofía de Salta (que ya mencionaron otros damnificados como Lucía Dapuzo), y con dos personas de General Rodríguez, provincia de Buenos Aires, quienes le aseguraron que la empresa cumplía con lo prometido. Que motivada por estas referencias, decidió avanzar con la contratación y el día 12/11/22 viajó a Córdoba, donde se reunió en la oficina de Next House ubicada a media cuadra de la plaza Colón, y firmó un contrato en una reunión donde participaron **Sebastián Laforte**, el vendedor **Claudio Bardus**, y dos o tres empleados más, cuyos nombres se desconocen. Que en ese momento, entregó la suma de USD 3.000 (equivalentes a \$ 940.000) en concepto de “contrafirma de contrato” en manos de Laforte. El acuerdo establecía que Tardini debía realizar cuatro pagos adicionales del mismo monto, distribuidos en etapas específicas de la construcción: al hacer la platea, al descargar materiales, al techar la vivienda y al iniciar las terminaciones, pactando la entrega de la vivienda en 120 días desde la firma del contrato, prorrogables por otros 120 días por contingencias, pero sin fecha concreta de inicio. El día 23/11/22, le informaron que un tal Leonardo iría a ver el lote, y que el arquitecto se ocuparía de los trámites de bajada de luz, ofreciéndole servicios de limpieza del terreno y gestiones ante la cooperativa de Villa General Belgrano, pero recién el 09/01/23 le pidieron la ubicación del terreno. Al día siguiente, le mencionaron que un tal Sebastián se encargaría de la visita. El 11 de enero Claudio le indicó que Sebastián ya había ido a ver el terreno y le envió fotos, pero de un terreno que no era el suyo, por lo que envió las indicaciones necesarias, pero al 23 del mismo día aún no se había realizado la visita. El 9 de febrero, Claudio le confirmó que habían ido al terreno. Que el 27 de febrero, Patricia envió el plano del agrimensor al área de arquitectura de la empresa, que estaba a cargo de personas llamadas Ximena, Sabrina o Belén, aunque nunca le quedó claro quién respondía realmente. Llegado el mes de abril intentó comunicarse con el área de arquitectura sin éxito, y consultando con la Municipalidad, se enteró de que el diseño de vivienda proporcionado por la empresa no

cumplía con los requisitos mínimos en cuanto a superficie habitable, por lo que solicitó un nuevo diseño, así como una actualización del presupuesto, pero ante la falta de respuestas, contrató por su cuenta a un arquitecto particular de la zona y así logró que la comuna aprobara el plano.

Que, ante esta modificación, le dijeron que debía firmarse una adenda contractual, *“(...) Claudio me dice que teníamos que hacer una adenda por las modificaciones, por los metros de más, el total por los adicionales ascendía a la suma de \$ 2.520.000, lo cual me hicieron firmar recién en junio del 2023 en la misma oficina a la que me citaron, pero no había nadie, me hicieron subir y me esperaba un tal Alan. Él me dice que tenía que abonar esa suma más en tres cuotas, pero no leyó en voz alta lo referente a la actualización, entonces después cuando llego a mi casa y leo con detenimiento la adenda, veo que dice que “los montos se actualizarán mensualmente desde la fecha de la firma hasta la fecha de ejecución de la fecha de que se trate”, pero además de tomar de referencia los índices de construcción eran más del 50 %, lo que él no me explicó en ese momento (...)*”. En agosto de 2023, la Municipalidad aprobó el plano presentado por la arquitecta Belén, y fue en septiembre u octubre cuando Patricia descubrió una página en *Facebook* de damnificados de Next House y Laforte, por lo que se sumó al grupo y decidió no continuar con el contrato. *“(...) Yo hablaba con Claudio y él me decía que eran mentiras, que era una especie de complot en contra de la empresa, y después de octubre me dijo que no iba a pertenecer más a la empresa, yo lo tengo en el WhatsApp como que trabaja en Vespaciani Fiat. Yo hablaba con Alan sobre que iba a rescindir el contrato, él me dijo cuando yo firme la adenda que el contrato estaba vencido por culpa de ellos. Cuando yo hablo con algún contacto de la empresa, me dicen que tenía que hablar con legales, y cuando hablo con legales me dicen que me podían devolver lo que había entregado en entre 18 a 24 cuotas y en pesos, ya que si el recibo que yo tenía era en pesos así me lo devolverían, aunque hubiera entregado dólares (...)*”. Finalizó el relato diciendo que la empresa no construyó absolutamente nada y dio por perdido el dinero

entregado.

Para acreditar sus dichos, Tardini aportó diversa documental (15/04/25, 20/08/25), tal como fotos del contrato con firma certificada ante escribano público de fecha 22/11/22, adenda firmada por **Jorge Flores** con fecha 02/06/23, como también el comprobante de pago en el que consta el dinero entregado, pudiendo advertir en el informe del Banco Santander del 18/02/25 la transferencia realizada por Tardini el 03/11/22, chats de *WhatsApp* mantenidos durante todo el período referido con el contacto de “Jimena pos venta”, Claudio Bardus, Alan Cano, Ezequiel, Sofía, todo lo cual da cuenta que la damnificada pagó a la empresa de **Sebastián Laforte** USD 3000 y \$ 40.000, por una obra que él ya en esa época evidentemente no tenía intenciones de iniciar, lo cual le constaba a **Claudio Bardus y a Alan Emmanuel Cano** -quienes con su conducta reforzaron el engaño -, atento a los relatos ya expuestos de quienes integraban la firma en ese momento.

Contamos también con lo expuesto por **Franco Di Lorenzo -hecho n° 14-(04/07/23, 25/08/23)**, quien manifestó en el año llegó a Next House gracias a una publicación en *Instagram*, donde vio una casa estilo alpina que le resultó atractiva. Que, tras comunicarse con la empresa, se contactó rápidamente con él Matías Pérez y le intentó vender sus servicios, él le explicó que buscaba construir una vivienda *premium*, y a los pocos días comenzaron a enviarle renders llamativos, con precios atractivos y propuestas de financiación “llave en mano”. La oferta sonaba ideal y, además, la actitud de la gente de la empresa -**Matías Pérez**- transmitía disposición, entusiasmo y eficiencia. A los tres días ya estaban en su terreno, y a la semana, sin haber firmado contrato ni solicitado ningún servicio, Next House realizó un estudio de suelo con maquinaria y perforaciones, incluso el dueño, **Sebastián Laforte** que fue quien más contacto mantuvo con él, estuvo presente en esa primera visita al terreno. Que antes de avanzar, Di Lorenzo consultó con un abogado, luego en defensa del consumidor, y también les pidió conocer alguna obra terminada, razón por la que viajó a Santa Rosa de Calamuchita, donde pudo ver una casa alpina con un avance del 30 o 40 %, y otras dos

viviendas estándar que sí pudo recorrer por completo. “(...) Ahí empezaron a presionarme a full para que firme. Todos los días me perseguían y hostigaban para que firme, me presionaban. Hasta que caí, me rendí y firmé. Y ahí empezó la pesadilla (...)”. Relata que el 05/01/23 realizó la primera entrega de dinero en una estación de servicio ACA de Villa Carlos Paz, en donde le entregó USD 3.000 directamente a **Sebastián Laforte**; y que el 30/01/23 primero firmó el contrato en la Escribanía Galván, ubicada en Av. Monseñor Pablo Cabrera 2222, y luego se dirigió a las oficinas de Next House, en Nicolás Avellaneda 327, Córdoba, donde entregó USD 20.000 en efectivo, ocasión en la que estaban presentes **Ezequiel Juárez** y **Sebastián Laforte**, quien se presentaba como dueño, aunque en un primer momento se había hecho pasar por gerente de ventas. Que Laforte le aseguró que quedaba a su entera disposición, que podía llamarlo o escribirle en cualquier momento. Sin embargo, alrededor de un mes después de firmar, la comunicación se cortó abruptamente. En ese momento, Matías Pérez se contactó para ofrecerle una bonificación si recomendaba a otras personas contratar a Next House, aun cuando en su terreno no se había hecho absolutamente nada. Poco después, Laforte desapareció completamente, dejó de contestar mensajes y llamadas, y se enteró por su cuenta de *Instagram* que Laforte se encontraba de vacaciones con su familia en un resort de lujo en el Caribe, en algún país centroamericano. Que otra señal de alarma fue el retraso de más de cinco meses en la entrega de los planos prometidos para un mes después de la firma del contrato, y cuando finalmente los recibió, los presentó en la comuna correspondiente, que los rechazó de inmediato porque la edificación superaba por al menos cinco metros la altura permitida, todo esto a pesar de que él había entregado previamente el reglamento urbanístico y había pedido expresamente que se respetara.

Allí Di Lorenzo inició una investigación profunda por redes sociales e internet, donde encontró comentarios y testimonios muy recientes de damnificados, y detectó irregularidades graves en la construcción: plateas mal hechas, edificaciones fuera de escuadra, instalaciones deficientes, algunos clientes afirmaban que tuvieron que demoler lo poco que les

construyeron. A raíz de esto, Franco comenzó a contactar uno por uno a quienes publicaban haber sido estafados, y formó un *grupo de WhatsApp* y otro en *Facebook*, donde se organizaron damnificados de distintas partes del país. Agregó “(...) *no llegamos ni a hacer la platea. Es decir ni siquiera comenzaron. A mí me afectó mucho todo esto psicológicamente, porque todos los días me decían mañana, mañana y mañana. Hasta que me di cuenta que nunca culminarían. Juegan con la ilusión de la gente (...) Hablando con algunos de los damnificados, nos enteramos de que Sebastián Laforte tiene un hobby que es correr carreras de autos; por lo que empezamos a comprender en qué se gasta el dinero de la gente. Vacaciones lujosas, autos de alta gama, corredor de carreras, etc. Apenas empezó la gente a publicar sus experiencias nefastas, empezaron a llover cartas documentos hacia todos; hacia mí y a todos. Eran cartas documento de Sebastián Laforte, de Matías Pérez, de la secretaria, Ximena Alderete dirigidas a nosotros diciendo que los estábamos injuriando. Básicamente estaban poniéndose en víctimas y amenazándonos (...)*”. En lo expresado por Di Lorenzo se advierte el mismo accionar de las anteriores víctimas: una marcada insistencia del vendedor en la firma del contrato y la posterior pérdida de contacto, seguida de la entrega de dinero. Otorgaron sustento a los dichos de Di Lorenzo, tanto el arquitecto Daniel Horacio Maldonado, como el ex empleado Cristian Leonardo Gutiérrez, quienes afirmaron que había contratado con la empresa, y haberse enterado de sus reclamos.

Para acreditar sus dichos, Di Lorenzo aportó diverso documental (15/8/23, 22/04/25), tal como fotos del contrato con firma certificada ante escribano público de fecha 27/03/23, como también los comprobantes de pago en los que consta el dinero entregado a la empresa, *print* de pantalla de chats de *WhatsApp* mantenidos con la empresa, como también *print* de pantalla del grupo creado para los reclamos de los múltiples damnificados, todo lo cual da cuenta que el damnificado pagó a la empresa de **Sebastián Laforte** la cifra aproximada de USD 23.000, por una obra que él ya en esa época evidentemente no tenía intenciones de iniciar, lo cual le constaba a **Matías Pérez** y a **César Ezequiel Juárez** -quienes con su conducta no solo

reforzaron el engaño sino que también éste último participó de la recepción del dinero-, atento a los relatos ya expuestos de quienes integraban la firma en ese momento.

Corresponde ahora introducir los dichos de **Liliana Elizabeth Alvarado Gallardo** (09/0823, 25/09/24, SAC 12185283) -**hecho n° 15**- quien manifestó que aproximadamente a fines del año 2022, comenzó a contactarse con la empresa Next House, la cual conoció por internet, específicamente por la página web www.nexthouseconstrucciones.com, la que ofrecía servicios de construcción de viviendas estilo *Wood* en madera, prefabricadas, etc., por lo que se comunicó mediante el formulario indicado en la propia página, desde donde le respondieron con fecha 09/01/23 a su *WhatsApp* días después enviándole un catálogo de la tipología de viviendas que ellos ofrecían, con montos, precios de construcción etc. Que el día 11/01/23 se presentaron en su vivienda de parte de la empresa una persona que dijo llamarse “**Ezequiel González**” (haciendo referencia claramente al imputado **César Ezequiel Juárez** que se hacía llamar por otro nombre) quien vestía ropa con el logo de la empresa, a fin de determinar si efectivamente tenía o no un terreno, allí ella indicó que le interesaba la vivienda tipo alpina, Chalten, de 138 mts. cuadrados, de madera y chapa, y con fecha 18/01/23 hizo un anticipo dinerario mediante transferencia de \$ 50.000 desde su cuenta bancaria del Banco Francés hacia la cuenta de Sebastián Laforte, supuestamente cofundador de la empresa Next House, para que fueran un maestro mayor de obras y un arquitecto y le dieran un diagnóstico que le brindara tranquilidad desde el punto de vista técnico. Así, en la jomada del día 19/01/23 se contactó con ella **Sebastián Laforte** desde el teléfono 549351-5321034 y le dijo que era imprescindible para ello la entrega de ciento treinta mil pesos (\$ 130.000) más, o sea un monto total de \$ 180.000, prometiéndole Laforte que, si ella luego decidía no firmar el contrato, la empresa Next House le devolvería el 90 % de esa suma, por lo que el mismo día le transfirió los \$ 130.000 a la cuenta Laforte. Con fecha 20/01/23 se presentó en su terreno otra persona que dijo llamarse **Alan (imputado Alan Emmanuel Cano)** también vestido con ropa con logo de la empresa, quien se presentó como “jefe de ventas” de la empresa Next

House y que había ido a tomar medidas del terreno, junto a un supuesto maestro mayor de obras, en horario nocturno y sin elementos necesarios para efectuar ese trabajo, por lo que se quejó en la empresa y con fecha 25/01/23 una persona vía *WhatsApp* -5491157183994- quien dijo ser arquitecto de nombre Lisandro Onori, se contactó a su teléfono y le dijo que al otro día iría a evaluar su vivienda. Al día siguiente se presentó esta persona en la casa, quien tenía un láser en sus manos con la cual tomaba medidas, y también utilizó un dron para observar el terreno desde el aire, tras lo que le dijo que era viable la construcción de dicha casa prefabricada en el lugar y le aconsejó construir la nueva vivienda en el mismo lugar en donde estaba construida la anterior vivienda, obviamente previo demolerla a esta última. En esos días Laforte la llamaba constantemente por teléfono presionándola para que firmara cuanto antes el contrato de construcción de la vivienda antes del último día de finalización de enero, ya que el monto total para construir la vivienda y entregarla “llave en mano” era de \$ 15.454.400. Que el 14/02/23 ella firmó el contrato con Next House por un monto de \$ 15.554.400, pero como figuraba Facundo Vergara y no Jorge Flores -quien sabía era el titular de Next House-, y tampoco Laforte, le dijo que quería que se corrigiera y figurara en el contrato el actual titular de esa empresa, explicándole que hasta enero del 2023 figuraba el tal Vergara. Con fecha 07/02/23 efectuó un nuevo desembolso dinerario por un monto \$ 283.000 que transfirió en la cuenta de la empresa, y el día 18/2/23, acompañada de su hermana y de una amiga le entregaron el contrato en la ciudad de Córdoba, en la fábrica ubicada un parque industrial del que no recordaba más datos, estando presente en el lugar Laforte, pero quien firmó dicho contrato en nombre de Next fue Jorge Flores. En ese momento y lugar le entregó en mano a **Sebastián Laforte** USD 11.000 en efectivo (que equivalían a \$ 4.172.700). El contrato indicaba que una vez que demoliera la casa, la empresa iría al terreno a construir la platea, momento en que debería entregar \$ 2.318.160, y que cuando le entregaran el material de la casa (paredes, techo, etc.) en su terreno debería entregar otros \$ 2.318.160 y cuando techaran la vivienda debía pagar \$ 1.545.44, y le quedarían pagar 12 cuotas mensuales de \$

386.360. Nunca construyeron la platea ni entregaron los materiales de la casa, ni mucho menos construyeron la casa, por lo que no efectuó más desembolsos dinerarios luego de los USD 11.000. Desde la firma del contrato la empresa tenía un plazo fatal de construcción de 130 días hábiles, fecha que se cumplió en agosto de 2023. Que desde que firmó el contrato llamó un sinnúmero de veces a la empresa y a Laforte, siempre respondiéndole con evasivas, que tenían que modificar el plano original de la casa restándole metros a la construcción, que para empezar a montar la platea tenía que estar demolida la casa en la primera semana de marzo, por lo que demolió la vivienda el 05/03/23 por sus propios medios, contratando a empleados de otra empresa, pero nunca más fue un representante de esa empresa a su terreno y nunca le construyeron nada, ni tampoco le devolvieron el dinero. Le ofrecieron luego del desembolso de los USD 11000, construir la vivienda, pero restándole metros de construcción, pero no aceptó, entonces les pidió que, si no podían construir la casa, le devolvieran el dinero, a lo que le respondieron que no.

Que el martes 19/04/23 fue junto a su abogado a las oficinas de la empresa ubicadas en calle Avellaneda N° 272 de la ciudad de Córdoba y fue atendida por Ximena Alderete quien sugirió que podía construirle otro tipo de vivienda “tipología Noruega” y que allí podrían respetarle los metros cuadrados originariamente firmados, a lo que asustada y con el fin de que construyeran su casa acordaron esta tipología nueva, la que tenían que terminar de construir en el 20 días hábiles más a contar de la finalización de los acordado, en septiembre de 2023, por el mismo monto de lo antes firmado, lo que fue acordado de palabra. Luego de lo que recibió un mail en el mes de mayo del 2023 indicando que al monto originario debían sumarse \$ 17.048.000 -140 mts.- o \$ 18.000.000 de pesos -147 mts. cuadrados-, que configuraban un total de \$ 29.427.300 y sino eran \$ 34.000.000, a lo que por el mismo medio le respondió que no y efectuó una presentación ante defensa del consumidor. Finalmente advirtió que la firma cambió su logo por el de Forte, y cuando uno se dirige a dicho página, el *WhatsApp* vinculado es el mismo de Next.

Para acreditar sus dichos, Alvarado aportó diversa documental (09/08/23, 25/08/23, 22/09/23, 1/07/25), tal como fotos del contrato con firma certificada del imputado **Jorge Alejandro Flores** ante escribano público de fecha 14/02/23, carta documento remitida por Flores de fecha 17/08/23, carta documento en respuesta de Alvarado del 24/08/23, intercambio de correos electrónicos con la empresa, denuncia en Defensa del Consumidor, fotografías del estado de la obra, como también el comprobante de pago en el que consta el dinero entregado, pudiendo advertir en el informe del Banco Santander del 18/02/25 la transferencia realizada por Alvarado el 19/01/23, todo lo cual da cuenta que la damnificada pagó a la empresa de **Sebastián Laforte** \$ 463.000 y USD 11.000, por una obra que él ya en esa época evidentemente no tenía intenciones de terminar, lo cual les constaba a **César Ezequiel Juárez, Alan Emmanuel Canoy Jorge Alejandro Flores** -quienes con su conducta reforzaron el engaño -, atento a los relatos ya expuestos de quienes integraban la firma en ese momento. En términos coincidentes a las vivencias de los anteriores damnificados, se expresó **Paulo Javier Vera** (16/09/24) -**Hecho n° 16-**, quien relató que a mediados de enero del año 2023 junto a su esposa comenzaron a buscar por medio de *Facebook* una empresa constructora para dar inicio a su proyecto familiar de construir su vivienda, para lo que ya contaba con el lote ubicado en la intersección de las calles El Chañar y El Aromo del barrio Las Carolinas de la Localidad de Alvear, Santa Fe y en ese marco es que encontraron la empresa constructora llamada “Next House S.A.S”, por lo que solicitó información consignando su teléfono celular, al que se contactó el día 06/01/2023 Matías David Pérez desde la línea +5493515101948, vendedor de la empresa, quien le informó que la constructora tenía sede en calle Avellaneda n° 327 de la ciudad de Córdoba, pero que prestaban servicios en todo el país, por lo que la distancia no sería un impedimento para contratar con ellos. Seguidamente, le comentó que la empresa construía viviendas prefabricadas y trabajaba con la modalidad “llave en mano” y le envió de inmediato por medio de *WhatsApp* un catálogo, donde se podían observar con detalle las construcciones que realizaban. Los valores de las mismas cambiaban de acuerdo a las

dimensiones y demás mejoras que el cliente deseara, y con relación al plazo de construcción, refirió que la empresa entregaría las viviendas a tres meses de firmar el contrato, previendo una extensión del plazo por cuestiones climáticas. Así fue que eligieron el modelo “Iguazú” el cual consistía en la construcción de una vivienda prefabricada de 112,73 metros cuadrados cubiertos y 18 metros semi cubiertos, el proyecto inicial consistía en una vivienda con tres habitaciones, cocina, living, comedor, lavadero, garaje, de acuerdo a la modalidad llave en mano, incluía las instalaciones de la cañería de agua, conexiones de gas y luz, etc. La obra final se organizaba en tres etapas, a grandes rasgos: la primera consistía en realizar la platea de material, la segunda en construir la estructura de la casa, y la tercera etapa estaba destinada a las terminaciones (revestimiento de paredes del interior, colocación cerámicos y azulejos, instalación de accesorios de baño y cocina, etc.). Así, decidieron añadir una cuarta habitación al proyecto original por lo que Pérez en horas de la tarde les envió por *WhatsApp* el presupuesto final de la obra, lo cual sumaba \$ 12.000.000, y seguidamente realizaron una llamada y conversaron sobre la modalidad de pago. Como en ese entonces contaba con dos vehículos con los cuales pensaba afrontar el gasto de la construcción, consultó y él le informó que podía recibirle los vehículos, pero que de todas formas debía realizar una entrega de dinero en efectivo para cubrir los gastos de la primera etapa de construcción, sugiriéndole entregar \$ 2.000.000, y con relación al saldo, la empresa podía financiarlo en 12 cuotas fijas en pesos argentinos. La propuesta les pareció una buena oferta y como estaba dentro de su presupuesto, accedieron a contratar con ellos. El mismo día horas más tarde Pérez le indicó que al vehículo Nissan, modelo Sentra, dominio AC 754 SJ, año 2018, lo tomarían por el valor de \$ 4.900.000 y al vehículo marca Citroën, modelo C4 Lounge, dominio POV 914, año 2015, por el valor de \$ 3.000.000, también informándole que el saldo se cancelaría en 12 cuotas de \$250.000 las cuales comenzarían a pagarse una vez iniciada la segunda etapa de construcción. Que paralelamente averiguaron en otras empresas constructoras que ofrecían condiciones similares de construcción, pero a un precio alto, eran presupuestos de \$

4.000.000 más elevados y los vehículos que ofrecía como forma de pago eran valuados inferiormente, al igual que los plazos de construcción que ofrecían, que eran como mínimo ocho meses para entregar la vivienda, y como ellos debían mudarse rápidamente porque vivían en una casa alquilada no les convenía. Así fue que les ofrecieron ir visitar una construcción realizada por ellos en la localidad de San Lorenzo, Santa Fe, la cual se encontraba más próxima a su domicilio, por lo que fueron hasta el lugar y observaron la construcción, al mismo tiempo que conversaron con la propietaria que les contó su experiencia y expresó su conformidad con el trabajo de la empresa, la que cumplió cada una de las condiciones establecidas y en los plazos pactados, a excepción del baño, que habían colocado materiales de inferior calidad. Que, al manifestarle la decisión de contratar, el vendedor les dijo que el contrato se firmaría entre las partes presencialmente en su casa, que la empresa se encargaría de llevar impreso el contrato con la firma certificada ante un escribano público, resaltando en relación a la certificación “*para que sea legal*”. El hecho de que se comprometieran a viajar hasta su casa para concretar la operatoria le hizo pensar que se trataba de una empresa seria. Seguidamente acordaron que el día 22/02/2023 Matías Pérez viajaría para firmar el contrato y recibir el vehículo Nissan, modelo Sentra, dominio AC 754 SJ y que a los 15 días volvería a Rosario para llevarse el otro vehículo más el dinero en efectivo. Así es que, en la fecha indicada se encontraron en el domicilio en el que residía en aquel momento, ubicado en calle Los Laureles de la Localidad de Arroyo Seco con **Matías David Pérez quien fue junto a Sebastián Laforte y Ezequiel Juárez**, quienes se presentaron como asesor y dueño de la empresa respectivamente, y le entregaron un documento titulado “contrato de fabricación e instalación de vivienda n° 2306” compuesto de tres hojas simples, con los detalles de la obra, una hoja de actuación notarial con la certificación de la firma estampada en el contrato, el cual estaba firmado por Facundo Julián Vergara, DNI N° 39.936.191, en su carácter de administrador titular de la firma “Next House S.A.S”, oportunidad en que firmó el contrato y luego de conversar sobre algunos aspectos de

la construcción, se retiraron con el vehículo referido anteriormente acompañado del formulario 08, quedando en que, en quince días ellos regresarían para llevarse el dinero en efectivo y el otro vehículo, y se tendría en cuenta ese momento como fecha de inicio de la obra. Que llegado el momento, Ezequiel se comunicó por primera vez desde la línea +5493518525303 para informarle que estaban atrasados con otras obras y no podrían viajar, que irían en unos días, oportunidad desde la cual comenzó a comunicarse insistentemente con ambos en búsqueda de una respuesta en relación a la fecha de comienzo de la obra, pero Matías le indicó que Ezequiel era quien se encargaba de coordinar esta etapa de la construcción, que ya le iba a estar informando.

Ante la inacción la empresa y la falta de respuesta a sus consultas, el 31/03/2023 junto a su abogado Pablo Rigatuso, redactaron una carta documento exigiendo el cumplimiento del contrato, la que no fue respondida, y luego de insistir telefónicamente, el 03/04/2024 una cuadrilla de obreros se dirigió hasta el terreno y construyó la platea, ocasión en la que también estuvo presente Ezequiel junto a su cuñado, que hacía dos meses trabajaba para la firma. Allí la víctima entregó el vehículo Citroën C4, junto al formulario 08 del mismo, y no el dinero atento el retardo, momento desde el que no volvió a hablar con Ezequiel. Luego de esto Sebastián se contactó desde la línea +5493515321034 y le informó que no comenzaría con la segunda etapa hasta tanto no pagara el importe acordado (\$ 2.000.000), ante lo que, por indicaciones del abogado, enviaron otra carta documento en fecha 14/07/2024, la cual tampoco fue respondida. Asimismo, paralelamente al envío de las cartas documentos, insistió telefónicamente a los números para obtener una respuesta y las excusas iban en aumento, al punto que llegaron a indicarle que las cubiertas del segundo vehículo entregado estaban en mal estado y eso también implicaba un incumplimiento de su parte. Que cansado de la situación y a los fines de lograr avanzar con la construcción, es que en fecha 11/08/2024 viajó hasta la oficina ubicada en calle avellaneda n° 327 de la ciudad de Córdoba donde firmaron un documento titulado “formulan acuerdo”, que consistía en una actualización del contrato,

previando nuevos plazos y nuevos montos, el cual fue completado por la empleada, **Ximena Alderete**. Por tal motivo, entregó USD 3300 en efectivo, monto que, según la cotización del día, equivalía a \$ 2.980.000, y la diferencia del dinero (\$ 980.000) se correspondían a la “actualización de materiales”, entregándole un recibo. Que según lo pactado allí, en noviembre del año 2023 le entregarían la vivienda, pero desde ese entonces, nunca más respondieron ni sus mensajes ni sus llamados. Que en varias oportunidades le solicitó a Sebastián que le devolvieran los vehículos, cosa que no sucedió tampoco, y así fue que en abril del año 2024 nuevamente viajaron hasta la oficina donde se encontró con que ya no funcionaba la empresa en esa dirección, por lo que decidió retomar contacto con Matías Pérez, quien le informó que no trabajaba para la empresa hacía cuatro meses aproximadamente, enviándole el contacto de un empleado, Claudio (Bardus), con quien se contactó y le explicó que la firma cambio su nombre por INNOVA, y al consultarle por los vehículos y le dijo que el Citroën C4 lo utilizaba Ezequiel y el Nissan lo habían entregado en una agencia de automotores.

A raíz de lo expresado en relación a los vehículos entregados fueron solicitados los informes de dominio AC754SJ y POV914 con fecha 23/12/24, de los que surgen sus nuevos titulares registrales, María Antonella Magdaleno -desde el 20/03/23- y el imputado César Ezequiel Juárez -desde el 10/11/23- respectivamente. Siendo consultada Magdaleno acerca de la compra del vehículo (testimonio del 05/02/25) manifestó habérselo comprado nada menos que a Sebastián Laforte luego de verlo publicado en *Market Place*, desconociendo su origen; mientras Juárez en relación al rodado dominio POV 914 manifestó (declaración del 04/10/24): *“El auto era de Pablo Vera y lo compre apenas volví de buscarlo, no se decir cuál fue el vendedor que concretó la venta. Se lo pagué a Sebastián en efectivo y me financió una pequeña parte. Creo que me costó cinco millones de pesos. No estoy seguro”*.

Para acreditar sus dichos, Vera aportó diversa documental (16/09/24, 17/09/24, 17/12/24), tal como fotos del contrato con firma certificada del imputado ante escribano público de fecha

16/01/23, cartas documento remitidas por Vera de fecha 31/03/23, 14/07/23 y 01/08/23, adenda del 12/08/23, *print* de pantalla en los que se observa el intercambio de mensajes de *WhatsApp* con diversos integrantes de la empresa, tanto con **Sebastián Laforte** como con administración, **Ezequiel Juárez y Matías Pérez**, fotografías del estado de la obra, como también el comprobante de pago en el que consta el dinero entregado, documentación relacionada a los vehículos entregados en pago, todo lo cual da cuenta de que el damnificado pagó a la empresa de **Sebastián Laforte** la suma aproximada de \$ 7.900.000 y USD 3300, por una obra que él ya en esa época evidentemente no tenía intenciones determinar, lo cual le constaba a **Matías David Pérez, César Ezequiel Juárez y María Ximena Alderete** -quienes con su conducta reforzaron el engaño-, atento a los relatos ya expuestos de quienes integraban la firma en ese momento.

Dentro de las múltiples situaciones similares vividas por otros damnificados, resulta pertinente incorporar el testimonio de otra pareja que, también decidió contratar con la empresa Next House confiando en su propuesta y presentación comercial. Este es el caso de **Jorgelina Laura Sekiguchi—hecho n° 17-** quien relató (13/02/24, 21/08/24, 19/5/25 y 22/05/25) que junto a su marido Andrés Rosafioriti, a fines del año 2022, comenzó a buscar empresas y recomendaciones, y llamó su atención Next House debido a la cantidad de publicidad que la empresa tenía en internet, y tras comparar con otras empresas, eligió Next House porque el precio era menor y le ofrecían mantener el valor total de la casa si realizaban un buen adelanto. Que las primeras tratativas fueron telefónicas con el vendedor **Matías Sánchez**, quien se mostró siempre disponible para responder dudas y consultas, e incluso realizó video llamadas mostrando la empresa y su folletería, incluso también ofreció llevar personalmente el contrato para la firma, pero como ella tenía familiares en Córdoba, decidió viajar para conocer la empresa en persona y así Sánchez generar mayor confianza. Así, con fecha 22/02/23 Sekiguchi se presentó en la empresa, donde fue atendida por Sánchez, Sebastián Laforte y Alan –obviamente Cano-, desde donde la llevaron a visitar los

talleres de construcción y una casa supuestamente construida por Next House en Córdoba. Refirió que en el taller le llamó la atención que solo observó paneles de madera y su proyecto original contemplaba paredes de metal (*Steel frame*), no obstante lo cual de allí se dirigieron a la escribanía donde se firmó el contrato, que ya estaba firmado previamente por el imputado **Jorge Alejandro Flores**, como representante legal de la empresa, entregando a Matías Sánchez USD 1.600 en concepto de seña, además de hacer dos transferencias bancarias en esos días que sumaron \$ 200.000. La forma de pago estaba dividida en tres partes, comenzando con la platea de la casa. Que al día siguiente de la firma, gente de la empresa visitó el terreno en Santa Mónica (Calamuchita) donde se construiría la vivienda, y le informaron que debía nivelarse el terreno, lo cual ella les explicó que esto ya había sido conversado y acordado previamente, pero la empresa desconoció ese acuerdo y pidió una suma de dinero igual al valor total de la casa para nivelar el terreno, lo que ella rechazó y decidió realizar esa nivelación por sus propios medios. Durante las semanas siguientes realizó otra transferencia por \$ 239.000 ya que les decían que les mantenían el precio si pagaban lo antes posible, y luego entregó personalmente a Matías Sánchez en Buenos Aires USD 3.518 para completar la primera etapa de pago, con lo que según él en ese momento comenzaban a construir la platea, pero la obra no avanzó debido a diversas excusas relacionadas a la nivelación del terreno, que a pesar de haberse realizado todo lo técnicamente necesario por su cuenta, fue postergada reiteradamente. Que tanto Sekiguchi como su marido reclamaron telefónicamente muchas veces a pos venta con gente que no saben quiénes eran, los que decían que ya les iban a avisar cuándo comenzarían, pero nunca lo hicieron. Después les empezaron a pedir que pusieran los servicios en el terreno para poder comenzar, cuando desde el comienzo sabían que no había servicios y estaba aceptado. Que ya vencido el plazo del contrato sin que nadie comenzaba ningún trabajo, les pidieron que les devuelvan el dinero, pero no lograron ninguna respuesta concreta.

Para acreditar sus dichos, Sekiguchi aportó diversa documental (21/08/24, 19/05/25, y

22/05/25), tal como fotos del contrato con firma certificada del imputado **Jorge Alejandro Flores** ante escribano público de fecha 22/02/23, constancias de transferencias bancarias, constancia de carta documento remitida por Sekiguchi de fecha 23/02/24, transcripción de intercambio de mensajes telefónicos con Matías Sánchez y Alan Cano, acta de mediación pre judicial sin acuerdo de fecha 16/04/24, comprobantes de pago en los que consta el dinero entregado, pudiendo advertir en el informe del Banco Santander del 18/02/25 las transferencias realizadas en enero y febrero por el marido de Sekiguchi -Andrés Rosafioriti-, todo lo cual da cuenta que la damnificada pagó a la empresa de **Sebastián Laforte** la suma aproximada de \$ 438.750 y USD 5.118,13, por una obra que él ya en esa época evidentemente no tenía intenciones de si quiera iniciar, lo cual le constaba a **Matías Sánchez, Alan Cano y Jorge Flores** -quienes con su conducta reforzaron el engaño-, atento a los relatos ya expuestos de quienes integraban la firma en ese momento.

Otro de los casos del mismo tenor que fueron anoticiados, es el de **María Clara Conde -hecho n° 18-**, la que con fecha 31/7/2024 y 06/02/25 refirió que, a fines del año 2022, comenzó a buscar opciones para adquirir una vivienda prefabricada, y consultando diferentes empresas por internet es que llegó a Next House, la que se destacaba por su intensa publicidad en redes y por el seguimiento insistente de su vendedor, **Matías Sánchez**, quien realizaba frecuentes llamados y video llamadas, mostrándole la empresa, los supuestos arquitectos, y videos de obras en ejecución, todo lo que sumado a la promesa de una casa “llave en mano” y el precio conveniente, le generó un clima de confianza que la llevó a optar por esta empresa. De esa manera, el 08/02/23 se presentó personalmente en su casa **Sebastián Laforte**, con quien había hablado antes telefónicamente -trató con muchas personas de la empresa en esa época y con muchos números de teléfono-, quien le llevó el contrato ya firmado por el imputado **Jorge Alejandro Flores**, y luego de firmarlo le entregó \$ 1.230.000 en efectivo, de lo que Sebastián le mandó un recibo luego por mail firmado también por Flores. Que el contrato preveía la fabricación e instalación de la vivienda -N° 2321-, con un precio total

pactado de \$ 4.900.000, y con un plazo de entrega estimado de 130 días hábiles, lo que implicaba que la casa debía estar lista aproximadamente en octubre del mismo año. Que durante los meses siguientes, realizó nuevos pagos por las distintas etapas de la obra, pero con el correr del tiempo comenzó a notar que las respuestas de la empresa se volvían cada vez más evasivas. Así transcurrió prácticamente todo el año, hasta que recibió un llamado informándole que su contrato sería “actualizado a dólares”, y que un representante llamado Alan se comunicaría con ella, lo que efectivamente ocurrió: **Alan Cano** se presentó en su domicilio y le solicitó un nuevo pago en dólares, a lo que ella accedió y le entregó USD 8.900 en efectivo, a cambio de un recibo escrito a mano. A posterior, en el mes de diciembre fueron a hacerle la platea, y al obrero que fue le tuvo que entregar un poco más de un millón de pesos para la compra de materiales, lo que ella ya había pagado en las cuotas anteriores, y le comentó esto a Matías Sánchez, pero él le respondió telefónicamente que por el aumento del dólar debía pagarlo nuevamente. La platea realizada quedó desnivelada, con bordes irregulares, y sin posibilidad real de instalar una vivienda encima, una simple base de cemento mal hecha, lo que ella le reclamó a Sánchez y éste le respondió que “encima de eso iría una carpeta” y que se acomodaría, pero nunca más volvió nadie de la empresa a continuar con la obra. Así, pasó el tiempo y seguían sin entregarle la casa, por lo que preguntaba qué estaba pasando, a lo que Matías le respondió que le podrían entregar su casa si pagaba un millón más de pesos, pero ya era otra casa con otras medidas y sin llave en mano, otra cosa distinta a lo contratado, por lo que ahí empezó a averiguar con abogados y envió una carta documento a la oficina de la empresa, que retornó sin poder entregar ya que la empresa se había mudado. Refirió que a principios del 2024, **Alan Cano** volvió a contactarla, ofreciéndole firmar un nuevo contrato, mediante el cual se modificaban las condiciones originales: la entrega se postergaba, la vivienda sería más pequeña y ya no incluiría las terminaciones interiores, a cambio de lo que solicitaba nuevamente dinero, por lo que le entregó USD 4.600 adicionales, y le ofreció firmar un contrato que establecía la entrega de la casa para enero y que además

imponía nuevas obligaciones: actualizar el precio mensualmente y pagar materiales, mano de obra y terminación exterior, es decir, condiciones totalmente diferentes a las pactadas inicialmente. “(...) Cansada del maltrato de Alan, y del incumplimiento de todas sus promesas, pero sobre todo por la indignación de que a pesar de que pagué más del doble del precio acordado, pretendía exigir aún más, dejo de tener conversaciones con él. Específicamente, el día 26 de marzo de este año -2024-, se comunica conmigo una persona que se llama Renzo, en esa conversación confirma que yo cancelé el valor de toda mi casa, repite varias veces que “no quiere decirme una fecha de inicio de obra que no pueda cumplir”, dice que están cambiando la gestión de la empresa, que están organizando el cronograma de proyectos de este año, que la semana que viene me daría una fecha exacta, que a partir de ese momento solo él se contactaría conmigo. El 08 de abril, Renzo se contacta conmigo, ofrece achicar mi proyecto para poder entregarlo en 90 días, que si pretendía el proyecto completo, debería esperar seis meses. Es decir, ofrecían entregarme en 90 días una casa de 27 metros cuadrados aproximadamente, siendo que lo contratado fue 44,40 m2 cubiertos más 16,50 m2 semicubiertos. Además, la entregarían techada, cerrada totalmente, pintada por fuera, pero sin cerámicos, ni nada interior, que eso sería después, es decir, inhabitable. La excusa fue que las terminaciones interiores demoran más porque tienen problema con sus proveedores. A pesar de que dijo que no era como Alan, que pertenecía a la gestión anterior de la empresa, y que él no me pediría ningún tipo de dinero, me da la “opción” de que si deseaba hacer más rápido las terminaciones interiores, podía comprar yo los cerámicos y demás y ellos lo instalaban. Rechacé esa propuesta, y luego no volví a tener más contacto con representantes de la empresa, ni recibí ninguna otra comunicación de su parte (...).”.

Finalmente refirió que, si bien intentó buscar soluciones mediante una audiencia en Defensa del Consumidor en su ciudad -Trenque Lauquen-, ningún representante de Next House asistió, y que en abril de 2024, envió una carta documento intimando a la empresa a finalizar la obra,

pero tampoco fue respondida, por lo que tras haber pagado montos superiores al doble del valor acordado inicialmente, se encuentra sin la vivienda contratada y con un perjuicio económico de gran magnitud.

Para acreditar sus dichos, Conde aportó diversa documental (31/07/24, 13/05/25), tal como fotos del contrato con firma certificada del imputado **Jorge Alejandro Flores** ante escribano público de fecha 07/02/23, constancias de transferencia bancaria, transcripción de intercambio de mensajes telefónicos y audios con Matías Sánchez, Renzo y diversos contactos de la empresa que exhiben con claridad la modalidad aplicada por los integrantes de la empresa y los pagos realizados por Conde que ellos mismos reconocen (entre ellos, audio ptt-20231108-WA0115.opus en que **Alan Cano** dice que tiene pagada la obra gris y que él le va a regalar las terminaciones, audio ptt-20240103-WA0050.opus en que Cano le dice que ya está la fecha de entrega con cronograma hasta mitad de año, audio ptt-20240326-WA0062.opus en que “Renzo” -Enzo Giménez- le reconoce que es culpa de ellos que solo tenga la platea), carta documento de fecha 22/04/24 en la que reitera haber pagado la totalidad del contrato, comprobantes de pago en los que consta el dinero entregado, pudiendo advertir en el informe del Banco Santander del 18/02/25 las transferencias realizadas el 7 y 8 de febrero por Conde, como también en el informe de Lemon del 04/10/24 de **Jorge Alejandro Flores** se constatan las transferencias de fecha 12/12/23 y 23/01/24, todo lo cual da cuenta que la damnificada pagó a la empresa de **Sebastián Laforte** la suma aproximada de \$ 4.369.500 y USD 8900, por una obra que él ya en esa época evidentemente no tenía intenciones de terminar, lo cual le constaba a **Matías Sánchez, Alan Emmanuel Cano y Jorge Flores** -quienes con su conducta reforzaron el engaño y además recibieron dinero-, atento a los relatos ya expuestos de quienes integraban la firma en ese momento.

También consta en autos lo denunciado por **Eduardo Oscar Olivero -hecho n° 19-** (01/10/24, 14/11/24) quien relató que a comienzos de 2023 navegando por *Facebook*, encontró el nombre de la empresa Next House, desde donde fue derivado a un contacto de

WhatsApp con el vendedor “Cristian”, quien lo atendió de forma cordial y convincente, y uno de los aspectos que más le llamó la atención fue que la empresa aceptaba un vehículo como parte de pago por la casa. Durante las primeras conversaciones, Cristian le presentó varios modelos de viviendas prefabricadas, y Olivero se interesó particularmente por una de ellas, tras lo que, Cristian le dijo que estaría viajando hacia el sur del país, cerca de la localidad donde él residía, por lo que concertaron una primera reunión, en la que pudo evacuar varias dudas y Cristian le aseguró que, en unos quince días, volvería para firmar el contrato y comenzar el proceso. Así fue que días después regresaron con el contrato ya firmado por un supuesto representante de la empresa “**Jorge Flores**” con su firma certificada ante escribano público, lo cual le dio una aparente garantía de legalidad, por lo que Olivero firmó el contrato y entregó como parte de pago su camioneta Renault Captur 2.0, patente AB922AC, valuada en aproximadamente 5 millones de pesos. Según el contrato, el resto del valor se cubriría en 12 cuotas de \$ 100.000, quedando prácticamente abonada la totalidad de la casa, y le indicaron que en marzo o abril debía comenzar con los movimientos de suelo para preparar la platea. Sin embargo, con el paso de los meses -abril, mayo, junio- nada sucedió, por lo que Olivero comenzó a comunicarse de manera insistente con Cristian, quien le respondía con excusas sobre demoras, asegurando que pronto comenzarían. Que a posterior, fue derivado a hablar directamente con **Sebastián Laforte**, quien se presentó como el dueño de la empresa “(...) él me dijo que estaban con bastante atraso, que tenían muchas entregas (...)”, y después de esa comunicación, alrededor de junio o julio, dos mujeres que provenían de una zona cercana -Rincón de los Sauces- y dijeron representar a la empresa llegaron al terreno para verificar el movimiento de suelo. “(...) Yo ya había mandado unos videos con el movimiento de suelo que estaba haciendo, por lo que me extrañó que vengan a verlo, pero yo hasta ahí creí que estaba todo bien. Las mujeres me preguntan si tenía los servicios, el nivel, y empecé a dudar porque no tenían idea de lo que estaban preguntando (...) Esa fue la última vez que tuve un contacto físico con alguien de Next House. A partir de ahí todo fue por

WhatsApp, llamadas, llamaba a Cristian y él me pasaba a Arquitectura, hablaba con ellos y me pasaban con Laforte, después con Arquitectura de nuevo y así me tenían. En una de las charlas con Laforte me dice que el contrato dice que la demora de la entrega de la casa era de un poco menos de un año y que podía llegar hasta dos años. Yo lo firmé sin leerlo, y como me dijeron que en tres o cuatro meses me lo entregaban confié en la palabra. Mi tema es que en ese momento la casa costaba 6 millones de pesos y yo les entregué una camioneta valuada en 5 millones de pesos, o sea estaba prácticamente pagada la casa (...)”.

Refirió que más de un año después de haber entregado la camioneta, lo contactó un supuesto gestor llamado Walter, quien le informó que la camioneta había sido vendida y que debían hacer la transferencia al nuevo propietario, por lo que le solicitó una certificación de firma -a pesar de que ya había entregado el formulario 08 firmado-. Con el paso del tiempo, **todas las comunicaciones cesaron**. Cristian fue el primero en dejar de responder, seguido por Laforte y el área de arquitectura. Olivero se dio cuenta entonces de que había sido víctima de una estafa, ya que no se construyó absolutamente nada, ni siquiera la platea. Refirió que, a comienzos del año siguiente decidió enviar una carta documento a la empresa intimándolos a cumplir con el contrato, pero fue rechazada por inexistencia del domicilio legal -al igual que todos los casos anteriormente citados-. Finalmente dijo que alrededor de un año y medio después de firmar el contrato, fue contactado por una persona que decía representar a Next House y le ofrecía devolverle una suma mínima, que representaba aproximadamente un 8 % del valor entregado, lo cual él rechazó.

En conclusión, Olivero entregó una camioneta valuada en cinco millones de pesos por una casa que jamás se construyó, y no ha recibido ni el bien prometido ni una compensación económica razonable, a pesar de múltiples intentos de reclamo.

Para acreditar sus dichos, Olivero aportó diversa prueba documental (01/10/24), tal como fotos del contrato con firma certificada del imputado **Jorge Alejandro Flores** ante escribano público de fecha 07/02/23, transcripción de intercambio de mensajes telefónicos con

integrantes de la empresa, comprobante de pago en el que consta el dinero equivalente al vehículo entregado, y copia del título del automotor. A ello se suma el informe de dominio (16/10/24) y testimonio del actual titular registral, Maximiliano Alcides Bogni (20/12/24), quien refirió haberle comprado el rodado a Sergio Torres (17/12/24) el que a su vez dijo haberlo recibido de Laforte, a cambio de una deuda. Todo lo referido da cuenta que el damnificado pagó a la empresa de **Sebastián Laforte** la suma aproximada de \$ 5.400.000, por una obra que él ya en esa época evidentemente no tenía intenciones de concretar, lo cual le constaba a **Jorge Alejandro Flores** -quien con su conducta reforzó el engaño-, atento a los relatos ya expuestos de quienes integraban la firma en ese momento.

Seguidamente, expondré lo manifestado por **Leandro Sinay** –hecho n° 20- (03/10/24, 21/11/24), quien refirió que conoció a la empresa en diciembre de 2022 o enero de 2023 porque la vio en internet, envió una consulta y fue contactado por **Matías Pérez**, con quien mantuvo siempre la comunicación. En esa primera llamada, Matías le ofreció un modelo que él mismo había visto en una publicidad, y fue entonces cuando le comentó su intención de construir un complejo de viviendas en la Comuna de San Ignacio, en el barrio de San Javier, en Córdoba, ante lo que Matías le pasó un presupuesto, al que Sinay le agregó una pileta y un quincho, entonces aquél le armó un “combo” que consistía en tres casas (dos de 35 m² y una de 20 m²), más la pileta y el quincho, por un valor total de \$ 9.000.000. A partir de ese momento, mantuvieron varias conversaciones telefónicas hasta que acordaron que Sinay viajaría a Córdoba para conocer la empresa y ver la posibilidad de cerrar la operación. Según se desprende de su relato y comprobantes aportados, él viajó el 13/02/23 y Matías lo fue a buscar al aeropuerto para llevarlo a la empresa, donde conoció al supuesto dueño, identificado como “Sebastián”, quien lo atendió, le ofreció un descuento y dejó el valor final del combo en \$ 7.865.000. En ese momento, Sinay firmó el contrato y entregó una seña de \$ 2.100.000 a **Sebastián -Laforte-**. Aclaró que en esa misma reunión estaban presentes **Matías Pérez**, **Ximena Alderete** (quien se encargaba del área de posventa) y Belén, a quien llamaban “la

arquitecta” (según refiere el propio Laforte el único arquitecto que trabajó en la empresa fue Elvio Cuestas). Que ese día, fue llevado al terreno por otro supuesto arquitecto llamado Marcos, quien estaría a cargo de la obra y de recopilar toda la información necesaria para elaborar los planos, definir la ubicación de cada casa, del quincho y de la pileta, y luego de esa visita, Belén le envió un plano basado en lo que ya habían conversado con Marcos. Que el 28/02/23, **Matías Pérez** se presentó en su casa en Campana, provincia de Buenos Aires, con una camioneta Amarok blanca (de Laforte), con el contrato mediante el cual la empresa se comprometía a fabricar e instalar tres viviendas prefabricadas tal como habían pactado, el cual ya estaba firmado por el imputado **Jorge Alejandro Flores**, y certificado ante escribano público, ocasión en la que Sinay le entregó en mano una suma total de USD 23.970 en efectivo. El plazo estipulado para la construcción era de 160 días hábiles, y en un primer momento, le informaron que la platea se comenzaría a construir en marzo. Sin embargo, comenzaron a postergar los trabajos, alegando distintos motivos, y ante la falta de avances, comenzó a llamar insistentemente, cuando Ximena le informó que la persona con la que había hablado y entregado dinero no era “Sebastián” sino “Jorge Flores”, por lo que le facilitaron el número de Jorge Flores, y a partir de entonces, comenzó a comunicarse -supuestamente- con él. Según explicó, gracias a la supuesta gestión de “Jorge”, la administración le envió un anexo al contrato por correo electrónico, estableciendo una nueva fecha para la ejecución de las obras. El nuevo acuerdo estipulaba que la platea se haría en agosto, y que treinta días después -en septiembre- comenzarían las obras, que debían finalizar en octubre. Que una cuadrilla efectivamente se presentó en agosto para realizar la platea, pero después de ese trabajo no volvieron para continuar con la construcción. Sinay rerifió que las plateas se hicieron de manera deficiente, incluso sabiendo que no iban a levantar las casas, ya que esas estructuras no servían. Cuando reclamó nuevamente por la paralización de los trabajos, desde la administración le ofrecieron diversas excusas: que el arquitecto estaba enfermo, que no recibían el material, que arrancaban la semana siguiente, entre otras. También realizó

reclamos a Jorge Flores, a Matías -quien decía ser amigo personal de Jorge- y a Ximena, quien en un momento lo derivó con un tal Alan, que se presentaba como gerente de posventa, quien también le mintió reiteradamente.

En este caso se verifica la misma conducta de **Laforte** que ya vimos en el hecho de Hugo Lencioni -hecho n° 12-, la cual consiste en simular ser otra persona frente a los clientes cuando éstos hacían algún reclamo (en ambos casos dijo ser “Jorge Flores”). También vemos como **Matías Pérez** engañaba a los clientes al decir que era amigo personal de Flores, probablemente con la finalidad de darles más seguridad sobre la operación, mientras él mismo desmintió esa versión al momento de declarar “(...) *A Jorge yo lo he visto poco, lo cruzaba mayormente en un ascensor, Sebastián una vez lo presentó como el suegro de él, después lo vi en los ascensores y ahí nos comentó que él iba a firmar los contratos (...)*”.

Para acreditar sus dichos, Sinay aportó diversa prueba documental (03/10/24), tal como fotos del contrato con firma certificada del imputado **Jorge Alejandro Flores** ante escribano público de fecha 27/02/23, comprobante de pago en el que consta el dinero entregado con fecha 13/02/23 y 28/02/23. Todo lo referido da cuenta que el damnificado pagó a la empresa de **Sebastián Laforte** la suma aproximada de \$ 5.400.000, por una obra que él ya en esa época evidentemente no tenía intenciones de concretar, lo cual le constaba a Matías Pérez y **Jorge Alejandro Flores** -quien con su conducta reforzó el engaño-, atento a los relatos ya expuestos de quienes integraban la firma en ese momento.

En la misma tesitura se encuentran los dichos de **Francisco Daniel Kesler -hecho n° 21-** quien refirió (08/08/24, 07/02/25) que a fines del año 2022 comenzó a buscar alternativas para adquirir una vivienda prefabricada, y en ese proceso encontró a la empresa Next House a través de distintos medios, como su página web e *Instagram*. Que la empresa le generó confianza, ya que uno de sus vendedores, **Ezequiel -Juárez-**, lo puso en contacto con personas cercanas a su domicilio en Puerto San Martín (Santa Fe), quienes afirmaron haber recibido su vivienda sin inconvenientes, incluso fue a ver una casa, que aunque simple, estaba

terminada y los ocupantes le transmitieron tranquilidad respecto al cumplimiento por parte de la empresa. Luego de varios llamados y contactos con distintos representantes de Next House, entre ellos Alan Cano, “Catalina” y otros, y de conocer las oficinas de la calle Avellaneda, decidió contratar con la empresa. En esa instancia fueron a visitar su lote en Ibarlucea, Ezequiel Juárez junto a Alan Cano y a una chica de arquitectura, los que vieron y le explicaron lo que podían hacer para poder tener un precio final, tras lo que siguió contactándose por teléfono con Alan. Refirió que en febrero de 2023, firmó dos contratos de “fabricación e instalación de vivienda” en una escribanía en Rosario, que él mismo eligió, en la cual se reunió con Ezequiel y otro chico, quienes llevaron los contratos ya firmados por **Jorge Alejandro Flores**, con firma certificada por escribano público de Córdoba. Que en ese mismo acto le entregó la suma de USD 23.500 a Ezequiel Juárez, quien le extendió un recibo -con la firma de Sebastián Laforte-, y desde entonces mantuvieron contacto telefónico. El precio total por las viviendas era de \$ 20.340.000 y \$ 12.480.000 respectivamente, y el plazo de entrega establecido era de 140 días desde la firma. Posteriormente, para avanzar con la construcción de las plateas, se le solicitó el pago de una nueva etapa, dividida en dos partes, por lo que en junio entregó USD 4.000 a gente de la empresa, firmando el recibo un tal Rodrigo Sánchez, y al mes siguiente entregó otros USD 4.000 a otras personas enviadas por la firma, entregándole un recibo a nombre de Jorge Flores. Ninguna de las personas que recibían el dinero acreditó ser representante legal de la empresa, lo cual también quedó evidenciado por el tipo de recibos que se le otorgaban: con membretes simples y sin datos fiscales. Que luego en agosto del mismo año, entregó además \$ 2.300.000 en concepto de “diferencial por plateas” y luego \$ 1.700.000 por “agregados de metros cuadrados”, ambos pagos recibidos por Marcos Roberto Pontife, un supuesto encargado de la cuadrilla de construcción, y fue recién después de estos pagos que, tras varios meses, se presentó un equipo a construir las dos plateas, aunque lo hicieron fuera de nivel y con defectos técnicos, momento a partir del cual, las obras se paralizaron. Kesler relata que comenzó a recibir llamados insistentes de parte de

Alan Cano, quien exigía más dinero para continuar, bajo el argumento de la inflación, a pesar de que el contrato establecía que el precio era cerrado y por el total de la obra, y pese a que él estaba dispuesto incluso a pagar un 50 % adicional para que al menos le construyeran una sola vivienda, la empresa se negó, exigiendo aún más dinero. Atento a la situación, Kesler viajó en varias oportunidades a las oficinas de la empresa, sin lograr ninguna solución. Tiempo después, fue contactado por un tal Renzo, quien le ofreció un “plan de pago” que resultaba totalmente desventajoso. También le ofrecieron cambiar lo abonado por materiales o planes de financiación, pero las propuestas eran claramente irrisorias y evasivas. Frente a esta situación, en junio de 2025, envió una Carta Documento intimando a la empresa a devolver lo abonado, pero la misma fue rechazada por “mudanza”, lo que incrementó sus sospechas de que la empresa estaba intentando evadirlo y desaparecer. Finalmente, Kesler refirió que no recibió ninguna de las dos viviendas contratadas, pese a haber abonado gran parte del valor total.

A continuación, corresponde exponer lo relatado por **Agustina Ciminelli -hecho n° 22-** (12/12/24) quien dijo que en diciembre de 2022 encontró a Next House durante una búsqueda de empresas de casas prefabricadas. Que se comunicó con la empresa a través de su página web, y fue contactada telefónicamente por dos vendedores: Facundo y Claudio, quienes le brindaron información general sobre la empresa y su modalidad de trabajo, a los que les dijo que retomaría el contacto después de las fiestas. Así fue que en febrero se comunicó con Claudio -Bardus- y a partir de ahí, empieza una comunicación casi diaria con él, quien le iba mandando fotos de los modelos de casas, los estilos de construcción, ejemplos de contratos, y le ofreció un modo de pago muy tentador “por progreso de obra” y con un “precio fijo en pesos” con posibilidad de distintos pagos, además de que era “llave en mano” y con “plazos cortos”, y si bien algunos contratos hablaban de 140 días de plazo para construcción, finalmente le ofreció realizar su vivienda en 100 días hábiles, todas propuestas que la llevaron a contratar con la empresa. Que Claudio le envió varias versiones del contrato por *WhatsApp*,

sin llegar a un documento definitivo en ese momento, no obstante, el 16/02/23 Ciminelli realizó una transferencia de \$ 30.000 a la cuenta bancaria de Next House en concepto de seña, para avanzar con las gestiones. Luego de continuar las conversaciones, el 25/02/23 Claudio se presentó en su domicilio en Bariloche junto con otra persona desconocida, quienes llevaron el contrato impreso y firmado por **Jorge Alejandro Flores**, y le ofreció la posibilidad de abonar ese monto en cuotas “(...) lo que también me resultó muy bueno ya que la integré en cuatro transferencias que hice días antes y días después de esa fecha, hice transferencias con fecha 22/02/23, 24/02/24, 25/02/24 y 27/02/24, todo a la misma cuenta (...)”. A partir de ese momento, Ciminelli comenzó a notar un cambio significativo en la comunicación “(...) empieza a haber postergaciones, se empieza a perder la comunicación (...) Ese día de la firma del contrato Claudio me dice que en pocos días iba a venir el arquitecto que iba a estar por la zona, pero nunca llegó y yo empiezo a preguntar qué pasaba que no llegaba y empiezan las excusas. Al 18/03/23 no había pasado nada. Yo tenía hecha la platea, entonces tenía que venir el arquitecto para ver el terreno y la platea y hacer los planos en base a eso, y después de eso tenía que llegar el armado. Por una situación familiar, le pedí a Claudio que continuara la comunicación con mi pareja, pero no avanzó nada, las comunicaciones eran muy espaciadas. Pasó un tercio del plazo del contrato sin que pasara nada (...)”. Que el 17/04/23 le expresó a Claudio su preocupación por sentirse estafada, ya que diariamente se le prometía una pronta respuesta sin que nada ocurriera, y dos días después fue contactada desde otro número por una persona que se presentó como “Catalina”, del área de arquitectura, quien le solicitó fotos y videos de la platea, y le envió planos, manteniendo el contacto hasta mayo, cuando supuestamente los planos ya estaban listos. Sin embargo, nuevamente se interrumpió la comunicación, hasta el 12/06/23, cuando Ciminelli volvió a comunicarse con Bardus para preguntar por el inicio de la obra, y éste le respondió que se comunicara “mañana”, reiterándose esta situación varios días, hasta que finalmente le informó que su proyecto estaba programado para la segunda quincena de junio, y le indicó que debía contactar a Ximena -del

área de posventa- o a Catalina, pero ésta última le pasó el número de administración, y se volvió a perder el contacto. Más adelante alguien, posiblemente de nombre “Natalia” (probablemente Mercáu) le llama para decirle que había que hacer una adenda por unas modificaciones al contrato original en relación a los metros construidos, que habían hecho con Catalina, ante lo que les reclamó porque ya se había cumplido el plazo para terminar la obra, y a fines de agosto la contactó “**Alan**” -Cano- desde el número 351-8121967 (línea a nombre de Jorge Flores, utilizada por distintos integrantes de la empresa), quien dijo ser de la constructora y le propuso un nuevo cronograma de obra con nuevos plazos, argumentando que, debido a la inflación, no podrían cumplir con las condiciones originales “(...) *más o menos me proponía empezar de nuevo (...)* El 29/08/23 a Alan yo le mando un mensaje diciéndole que no estaba de acuerdo con lo que me proponía y qué posibilidades había de rescindir el contrato. A partir de ahí me empiezan a llegar mensajes del contacto “administración Next House 351-8747600” y alguien de la empresa me dice que ellos no hacen devoluciones, a lo que yo les digo que entiendo pero que el contrato no estaba cumplido, y me hablan de una prórroga con la que el cumplimiento del contrato sería en diciembre, pero eso era por impedimentos climáticos, los que no existieron, por lo que ahí me dicen que me tengo que comunicar con legales, yo les pido que me pasen el contacto pero nunca me lo pasaron (...).” Que ella continuó intentando comunicarse, recibiendo siempre respuestas similares, hasta que en diciembre, la volvieron a contactar con otra propuesta de construir una vivienda más pequeña con el dinero ya abonado (que en ese momento equivalía a USD 2800), que se instalaría en enero, a la cual no respondió; y en enero de 2024, le ofrecieron una propuesta de devolución parcial mediante un archivo Word, en el cual se ofrecía devolverle \$ 900.000 en seis cuotas mensuales a partir de mayo, incluyendo una cláusula de confidencialidad, la cual ella no aceptó, tras lo cual la comunicación se interrumpió definitivamente.

Para acreditar sus dichos, Ciminelli aportó diversa prueba documental (18/12/24), tal como

fotos del contrato con firma certificada del imputado **Jorge Alejandro Flores** ante escribano público de fecha 22/02/23, comprobantes de transferencias realizadas con fecha 16/02/23, 22/02/23, 24/02/23, 25/02/23 y 27/02/23 y comprobante de pago de fecha 27/02/23 en el que consta el dinero entregado con fechas 16/02/23, 14/06/23, 05/07/23, 01/08/23, y 08/08/23, copia del acuerdo de resolución contractual y copias de chats de *WhatsApp* mantenidos con Natalia, Alan Cano, Catalina, y **Claudio Bardus**, de los que surgen los numerosos reclamos de Ciminelli (contrario a lo que el propio Bardus manifestó en su declaración de fecha 05/08/25: “*De la señora Ciminelli no tuve reclamo*”). Todo lo referido da cuenta que la damnificada pagó a la empresa de Sebastián Laforte la suma aproximada de \$ 1.060.000, por una obra que él ya en esa época evidentemente no tenía intenciones de concretar, lo cual les constaba a **Claudio Bardus** y **Jorge Alejandro Flores** -quienes con su conducta reforzaron el engaño-, atento a los relatos ya expuestos de quienes integraban la firma en ese momento. Seguidamente, constan los dichos de **Santiago Andrés Burgos -hecho n° 23-** (17/10/24, 12/11/24), quien declaró que hacia fines del año 2022 comenzó a realizar consultas a diversas empresas constructoras, entre las cuales contactó a Next House, empresa a la que llegó por recomendación de un amigo que ya tenía cabañas en Córdoba y que, al estar en proceso de sumar una más, se había comunicado con ellos, a los que también les informó que Burgos estaba interesado, siendo así que recibió un llamado de un tal “Alan” -Cano-. Relató que, en ese momento, estaba por firmar contrato con otra empresa, pero Alan le ofreció un presupuesto que, si bien no variaba significativamente en precio, incluía servicios adicionales que marcaron la diferencia, como la realización de las conexiones a la línea de agua y la cámara séptica, tareas que otras empresas no incluían. Así, en enero de 2023, Alan le envió formalmente el presupuesto y le advirtió que había un plazo limitado para decidir, ya que luego los precios cambiarían, por lo que él continuó investigando e incluso consultó con la oficina de Defensa del Consumidor de Córdoba, donde le informaron que Next House no registraba denuncias. Que también le pidió a Alan referencias de clientes anteriores, y éste le

facilitó dos o tres contactos (cuyos nombres no recuerda), a quienes Burgos llamó y le enviaron fotos y se manifestaron conformes con el servicio recibido, lo que terminó por generarle confianza y decidirse a contratar. Aludió que la mayoría de los contactos con la empresa fueron realizados con Alan Cano, aunque en alguna ocasión también conversó con Ximena Alderete. Finalmente, al confirmar su decisión, Alan le envió el contrato por correo Andreani, y tras revisarlo y constatar que los términos coincidían con lo hablado en relación a la vivienda y a los plazos, se acordó una reunión presencial para la firma. Burgos propuso realizar la firma en una escribanía de su confianza entendiendo que, si la empresa era seria, no tendrían inconvenientes, concretando la operación el 2 de marzo de 2023 (en el contrato figura que se realizó el 03/03/23). Explicó que en la escribanía se presentaron **Ezequiel –Juárez-, Sebastián Laforte** y dos mujeres, una de las cuales era **Ximena Alderete** -todos vestidos con remeras con el logo de Next House-, y en ese acto, Burgos firmó el contrato, el cual ya se encontraba firmado por **Jorge Alejandro Flores**, entregando personalmente la suma de USD 5.553 a **Sebastián Laforte**, quien firmó el recibo correspondiente. Tras la firma, Burgos mantuvo contacto con Alan Cano, quien aproximadamente un mes más tarde le dio una fecha tentativa para la construcción de las plateas, inicialmente programada para agosto, pero posteriormente reprogramada para septiembre. Finalmente, a mediados de septiembre, la empresa envió a un plateista de nombre Luis al terreno en Catamarca, quien llegó con cuatro días de demora, debido a desorganización logística, según le dijeron Alan y una supuesta arquitecta, Catalina Beretta. Que si bien Burgos no pudo constatar la realización de las plateas, le pidió a un conocido que revisara el trabajo “(...) él me dijo que no habían quedado bien, que tenían defectos, por lo que se lo manifesté a Alan, quien me dijo que si había una deficiencia se corregía cuando iban a levantar la casa (...) Después de esto me empezaron a pedir la segunda entrega de dinero para reservar los materiales, y ahí me hicieron hacer una transferencia a la cuenta bancaria de Foconde SA por \$ 1.900.000 el 28/09/23, y el resto ya si vino Alan personalmente a buscar la plata. El 05/10/23 le entregué

\$ 4.600.000 a Alan, de lo cual me mando un recibo por mail, ahí yo le pedí el DNI para saber si era la misma persona con la que me había contactado y le saqué una foto (...)". La obra estaba planteada en tres etapas: la construcción de las plateas, la entrega de fondos y finalmente el montaje y terminaciones de la vivienda, habiendo completado Burgos las dos primeras etapas, tras lo que Alan comenzó a pasarle fechas para la construcción, manteniendo contacto frecuente (dos o tres veces por semana). Que, según lo informado por la empresa, la obra debía comenzar en octubre y demoraría 25 días, pero el inicio se seguía postergando, y ante los reclamos de Burgos, la empresa le enviaba videos de supuestos avances de obra, o le aseguraban que su vivienda ya estaba lista para ser despachada, responsabilizando siempre a la "logística" por los retrasos. En ese contexto, él descubrió en *Facebook* un grupo de damnificados de Next House, donde conoció a una señora de apellido Alvarado **-hecho n° 15-**, quien venía realizando denuncias contra la empresa, y lo puso en contacto con otros clientes en su situación. En paralelo a ello "*(...) Alan me dijo que Sebastián Laforte no iba a ser más parte de la empresa, por lo que me cambiaron de Next House a Next Desarrollista, el logotipo cambió, y sería otra empresa porque se habían reestructurado y sería Jorge Flores quien se haría cargo. Después fue que al ver el grupo de Facebook le pregunté a Alan sobre esto, y él le dice que si estaba enterado y que habían sido unos casos en los que la gente tenía razón en lo que reclamaba, ya que la empresa a cargo de Laforte no había cumplido, por ello estaban tratando de darle respuesta a estas personas con la nueva empresa (...)*". Aquí puede advertirse claramente como **Alan Emmanuel Cano** mentía a los clientes sobre el "cambio" de la empresa Next House, que no cumplía con sus contratos y estaba a cargo de Laforte, por una supuesta nueva firma que sí cumpliría y estaría en cabeza de nada menos que Jorge Flores, sobre quien el mismo Cano manifestó al declarar en esta sede "*(...) Por ahí lo veía que pasaba. No tengo idea qué hacía en la empresa. Desde que estoy preso me enteré que era familiar de la mujer de Sebastián o de él, no sé de cuál de los dos (...)*" (04/10/24). Asimismo, Burgos refirió que le llamó la atención que Alvarado le mencionó que **Alan Cano**

usaba distintos apellidos: Cano, Kastembach y Rivera, y al compartirle la foto del DNI que él había tomado, confirmaron que efectivamente se trataba de la misma persona usando diferentes identidades (esto se corrobora en el hecho n° 24, en el que se presenta documentación suscripta por Cano con el nombre falso “Kano”). Consultado por esta circunstancia, Alan le respondió que usaba los apellidos Kastembach (del padrastro) y Rivera (de la madre), pero esto generó aún más sospechas, no obstante siguió hablando con él hasta febrero de 2024, momento en que lo derivó con Ximena (tel. 351-8747600) -Alderete- y con Catalina, argumentando que su rol era únicamente el de venta, y hasta le comentó que tenía intenciones de irse a otra empresa llamada Eleven, porque “Next Desarrollista” (la supuesta nueva empresa) no estaba cumpliendo con sus compromisos. Ximena contestó un par de veces, mostrando planos y asegurando que estaban en etapa de planificación, pero las fechas seguían cambiando constantemente, dejando de contestarle definitivamente, hasta que en abril de 2024 “Renzo” Giménez (como se hacía llamar Enzo) se comunicó con él, indicando que las obras se habían frenado por las elecciones pero que estaban por reactivarse, y le pidió firmar una adenda contractual con nuevos plazos, a lo que Burgos accedió, aunque dejó en claro que no haría nuevos adelantos hasta que se concretaran avances reales. Finalmente, no llegó a firmarse la adenda, ya que cada vez que acordaban una versión final, surgían nuevas exigencias o cambios atribuidos a Jorge Flores, siendo el último contacto con Renzo el 2 de septiembre de 2024, cuando le envió una nueva versión de la adenda, mismo tiempo en que vio en *Facebook* que la empresa había cambiado nuevamente de nombre comercial a “Innova”, pero al consultar a Renzo al respecto, este le respondió que no podía brindarle información. Burgos mencionó que, durante todo este proceso, nunca más volvió a tener contacto con Sebastián Laforte, salvo aquella vez en que recibió el dinero, y que su interlocutor principal siempre fue Alan, aunque considera que según el cliente, era atendido por una persona distinta (Jorge, Ximena, Sebastián, etc.), y que iban cambiando de nombre a medida que no cumplían los contratos. Al finalizar su relato, Burgos nombra el caso de

Natalia Wengier -hecho n° 25- a quien le terminaron una parte, pero cuando no quiso publicitar la empresa porque no habían terminado la obra, Laforte la empezó a amenazar y a maltratar y nunca más le atendieron el teléfono.

Para acreditar sus dichos, Burgos aportó diversa prueba documental (17/10/24), tal como fotos del contrato con firma certificada del imputado **Jorge Alejandro Flores** ante escribano público de fecha 28/02/23, y su firma certificada con fecha 03/03/23, comprobantes de pago y de transferencia realizada, en los que consta el dinero entregado, pudiendo corroborar en el informe del Banco Galicia sobre la cuenta de Foconde (04/06/25) la transferencia de fecha 28/09/23. Todo lo referido da cuenta que el damnificado pagó a la empresa de Sebastián Laforte la suma aproximada de \$ 6.500.000 y USD 15.000, por una obra que él ya en esa época evidentemente no tenía intenciones de concretar, lo cual le constaba a **Alan Emmanuel Cano, Ximena Alderete, César Ezequiel Juárez y Jorge Alejandro Flores** -quienes con su conducta reforzaron el engaño-, atento a los relatos ya expuestos de quienes integraban la firma en ese momento.

Ahora se expondrá lo denunciado por **Viviana Sandra Rivero -hecho n° 24-** (20/11/24, 12/12/24, 26/05/25), quien declaró que llegó a la empresa a través de una publicidad en la red social *Facebook*, donde accedió a otras plataformas oficiales como *Instagram* y el sitio web institucional, en las cuales especialmente mediante publicaciones de Sebastián Laforte, se promocionaba una supuesta amplia experiencia en el rubro de la construcción, se exhibían obras terminadas, reseñas positivas y testimonios de clientes supuestamente satisfechos, por lo que se contactó por el chat de *Facebook* y fue atendida por **María Ximena Alderete**, quien se presentó como asesora comercial y representante de la empresa, y luego de un breve intercambio, insistió en mantener una reunión presencial, asegurando que todo el asesoramiento era sin costo, “(...) como en la página estaban todos los modelos de las casas yo ya me había decidido por el modelo Malvinas, entonces ella en ese mismo contacto me envía el contrato porque yo quería estar segura de cuáles eran las condiciones, y lo más

llamativo era que te permitían pagar por avance de obra y el 30% de la obra final una vez que ya estaba techada en 36 cuotas fijas en pesos con un interés del 104% sobre saldo, lo que era diferente al resto de las que había averiguado (...)". Así fue que, el 9 de abril de 2023, **Alderete** se presentó en una cabaña que Rivero alquilaba en el mismo loteo, y durante dicha visita, le ofreció renders, modelos de viviendas, planos, formas de pago y presupuestos, "*(...) me dio sugerencia de cómo tenía que ser la ubicación, me explicó como se hacía la platea porque ella era maestra mayor de obra (...)*", definiendo Rivero allí contratar la vivienda modelo Malvinas, y acordando una modalidad de pago en cuatro etapas -30 % al firmar el contrato, 20 % al construir la platea, 20 % al descargar los materiales para levantar la casa, y 30 % restante financiado en 36 cuotas fijas en pesos, pagaderas a partir del techado de la vivienda-. Que ese mismo día, Alderete solicitó una seña, por lo que Rivero le entregó USD 1.400 en efectivo, compromiso tras el cual Alderete aseguró que enviaría el recibo desde la oficina, hecho que nunca ocurrió. Días después, el 14/04/23, Rivero recibió en su domicilio en CABA nuevamente a **Ximena Alderete** quien le dijo que había viajado junto a **Sebastián Laforte**, y le llevó el contrato para la firma, que ya se encontraba suscripto con firma certificada por escribano público por **Jorge Flores**, "*(...) también me dijo que en el viaje habían hablado que me iban a bonificar la cerámica externa símil piedra y la luminaria del exterior, como un gesto por haber confiado(...)*" y en ese mismo acto, le entregó a Alderete USD 3.475 en efectivo, por lo que a posterior recibió un recibo por \$ 1.369.000, tomando la cotización del dólar a \$ 394. Refirió que pasaron los 45 días posteriores pactados para comenzar con los trabajos y no recibió más novedades por parte de la empresa, por lo que inició reiterados contactos telefónicos, y luego de insistencias, Alderete le indicó que ella solo gestionaba las ventas, por lo cual debía comunicarse con el "área de arquitectura", desde donde le asignaron como la persona asignada para hacerse cargo de su proyecto a **Alan Cano**, quien le indicó que los plazos del contrato comenzaban a correr una vez aprobados los planos, contradiciendo lo pactado originariamente. Que entre excusas por supuestos

problemas climáticos, falta de materiales, demoras municipales y renunciadas de cuadrillas, la empresa retrasó el inicio de obra, por lo que cansada de evasivas, en julio de 2023, Rivero decidió viajar a Córdoba y se presentó personalmente en las oficinas de Next House, en calle Avellaneda, en donde fue recibida por **Sebastián Laforte**, quien la presentó a una supuesta arquitecta de nombre Carolina, al encargado de obra Juan, y al ya mencionado **Alan Cano**, quien se desempeñaba como “gerente comercial”. En esta reunión los nombrados se mostraron colaborativos, y la convencieron de firmar una adenda al contrato y abonar \$ 1.000.000 adicionales por supuestas mejoras en la obra, pago que realizó mediante dos transferencias bancarias -de \$ 300.000 y de \$ 700.000, a la cuenta del Banco Galicia de Sebastián Laforte-, regresando a CABA con la promesa de que la platea se construiría el 11 de septiembre de ese año. Agregó, que en esa reunión asumió el compromiso de entregar el saldo restante del contrato: la entrega de la platea, descarga de materiales, y techado: “(...) *Como no había buen trato con esa arquitecta, viene Alan Cano junto con EZEQUIEL de apellido “Person” a quien Alan me lo presenta como uno de los dueños junto con Sebastián, y me dicen te vamos a cambiar a la arquitecta Carolina, que muy amorosa interpreta lo que yo quería y en ese momento me modifica el plano como yo quería (...) ahí me hacen cálculo de lo que yo tenía que pagar en esa oportunidad por todas las modificaciones, que eran “USD 5075 dólares cara chica” (me hacían el favor de tomármelos), y con eso me quedaba por pagar solamente cuando estuviera techada la vivienda las terminaciones, yo achicaba el saldo final, entonces me quedaba un monto menor de las 36 cuotas (...)*”, razón por la que el 5 de septiembre, se reunió con **Sebastián Laforte y Alan Cano** en un café en Aeroparque Jorge Newbery, en donde le entregó USD 5.075 en efectivo a **Alan Cano**, quien le extendió un nuevo recibo en pesos, a una cotización de \$ 710 por dólar. Así fue que Rivero viajó a su terreno el 11/09/23, esperando el inicio de la platea, pero nadie se presentó, por lo que fue a las oficinas a hablar con ellos: “(...) *y ahí me dicen que estaban con problemas porque les había renunciado la cuadrilla que tenía que hacer la platea, que estaban con un montón de*

obras y que tenían problemas con la entrega de materiales, por lo que lo iban a hacer entre los últimos días de septiembre y los primeros días de octubre. Yo lo que les aclaro en ese momento es que lo que figuraba en el contrato es que como máximo a fines de diciembre la casa debía estar terminada(...)". Que ante sus reclamos, **Ezequiel Juárez** le prometió que la platea se haría el 18/09/23, pero cuando la cuadrilla finalmente se presentó, no contaban con hormigón ni materiales, y el encargado le confesó que la empresa no les estaba pagando viáticos ni suministros, que él estaba con la cuadrilla y el grupo electrógeno, y había hablado con Ezequiel, pero que no le habían llevado los materiales, ante lo que ella le llamó a Juárez para ver qué paso y éste le dijo que hubo una confusión, que los materiales se fueron para otro lado: *"(...) Entonces, para el primero de enero yo me venía a vivir a Córdoba, presentaba los papeles para jubilarme y dejaba de pagar alquiler en capital. Todo el tiempo Alan sabía de esto, teníamos un vínculo de cierta empatía, me decía que me iba a ayudar para que yo tuviera mi casita, él todo el tiempo supo que era la única plata que tenía. En octubre terminan haciendo la platea porque yo llamaba todos los días (...) A mediados de diciembre Alan me mandó un video en el que estaban haciendo el corte de las maderas de la casa. En enero que se había estabilizado, Alan se comunica conmigo y me dice que estaban reprogramando las obras (...) y a partir de ahí no tuve nunca más contacto con Alan, yo mandaba mensajes de WhatsApp constantemente sin recibir respuesta, por lo que intenté comunicarme con Ezequiel y él me responde que ya se iban a contactar, y efectivamente me contacta Renzo quien se presenta como sucesor de Alan, porque este ahora estaba en otra parte de la empresa y que Ximena Alderete se había ido, por lo que él continuaba con esa función. También mande un mensaje a arquitectura, y recibí una respuesta automática que decía que debía comunicarse por mail, pero mande dos mails y nunca me respondieron (...)"*

. Que la única obra realizada por la empresa fue una platea fisurada.

Para acreditar sus dichos, Rivero aportó diversa prueba documental (12/12/24, 26/05/25), tal como fotos del contrato con firma certificada del imputado **Jorge Alejandro Flores** ante

escribano público de fecha 13/04/23, adenda de fecha 21/07/23, comprobantes de transferencias realizada, en los que consta el dinero entregado, pudiendo corroborar en el informe del Banco Galicia sobre la cuenta de Laforte (04/06/25) las transferencias de fecha 26/07/23. Vale resaltar que en este caso se verifica lo ya mencionado por Burgos en el hecho anterior cuando manifiesta que Alan Cano utilizaba diversos apellidos, ya que en la adenda realizada por la empresa se puede observar la firma “**AlanKano DNI N° 36.678.004**” cuando su verdadero nombre y apellido son “**Alan Cano DNI N° 35.578.004**”, reflejando claramente al brindar datos falsos que su intención era no ser identificado a posterior, porque evidentemente sabía que no cumpliría con el contenido del documento que estaba firmando. Todo lo referido da cuenta que la damnificada pagó a la empresa de Sebastián Laforte la suma aproximada de USD 9950 y \$ 1.000.000, por una obra que él ya en esa época evidentemente no tenía intenciones de concretar, lo cual le constaba a **Alan EmmanuelCano, María Ximena Alderete, César Ezequiel Juárez y Jorge Alejandro Flores** -quienes con su conducta reforzaron el engaño-, atento a los relatos ya expuestos de quienes integraban la firma en ese momento.

Seguidamente, se expone el caso de **Natalia Soledad Wengier -hecho n° 25-** (11/2/25, 25/2/25) quien manifiesta que en el mes de marzo de 2023 se contactó con la empresa Next House con el fin de obtener información sobre la construcción de una vivienda, siendo atendida por José Ignacio Llorens, quien le proporcionó información general y presupuestos sobre diversas opciones, pero cuando ya le comunicó la decisión de contratar, éste la derivó con “Alan”, quien aparentemente tenía un rango superior que el vendedor, y le ofreció una bonificación, que ella aceptó, y con él también habló de que los pagos serían en etapas. Así, para iniciar el proceso, le exigieron el pago de una seña del 5%, por lo que antes de firmar nada, realizó una primera transferencia por \$ 300.000, garantizándole que viajarían a Buenos Aires para firmar el contrato y recibir el dinero en persona. El plazo de entrega original era de 140 días, pero ante su situación personal y la necesidad urgente de contar con la vivienda, la

empresa modificó el contrato y fijó un nuevo plazo de 120 días. Que luego de recibir imágenes de supuestas obras ya construidas, decidió avanzar, y en abril le enviaron un contrato bajo la modalidad de “casa llave en mano” y le solicitaron sus datos personales y los del terreno, reuniéndose el 21/04/23 en su terreno con Ignacio y **Alan Cano**, oportunidad en la que firmó el contrato que ya venía firmado por Jorge Alejandro Flores, y ese mismo día le hizo entrega a Alan de USD 4070, en concepto de “primera etapa”. Que previo a la firma, Wengier manifestó su preocupación por los plazos de entrega e hizo hincapié en su necesidad urgente de mudanza, y le aseguraron que la platea se construiría 30 días después y que la casa estaría terminada antes del plazo estipulado, como también que un arquitecto se pondría en contacto con ella (lo cual nunca sucedió). Pasadas varias semanas sin novedades, comenzó a consultar y reclamar, tornándose la comunicación con la empresa evasiva y deficiente. Wengier refirió que habló con Ignacio hasta que él le dijo el 03/07/23 que ya no trabajaba en la empresa, por lo que siguió la comunicación con Alan, quien comenzó a exigirle pagos no contemplados en el contrato, como el pago total por la nivelación del terreno -cuando se había acordado un anticipo del 50 %-, y también le dijo que si le adelantaba a él los pagos le garantizaba que iban a comenzar con la construcción dentro de los plazos, y le sugirió que ella comprara los materiales para la platea y ellos le descontarían eso del monto final, a lo que ella accedió pensando que así sería más rápido. Finalmente, el 10/08/23 llegó gente de Buenos Aires que le dijo que la empresa Next House los había contratado para construirle la platea, y eso hicieron, pero la obra no avanzó como se había prometido inicialmente. Después de esto, Alan le pidió que les contara a otras dos personas su experiencia y les mostrara su obra, por lo que habló con ellos por teléfono y les mandó fotos de la platea. En algún momento como para que ella se quedara tranquila, Alan la puso en contacto con Sebastián Laforte, como la persona responsable de la empresa. Continúa refiriendo que en septiembre deberían haber realizado la obra gris, pero en ese momento Alan le pidió firmar una adenda porque el dólar había subido, y que si no accedía no construirían nada, por lo que bajo esta presión

accedió a firmar la adenda, pero Alan la presionó tanto que no quiso hablar más con él entonces siguió la comunicación con Sebastián, y con él renegoció los términos y quedó en que ella viajaría a Córdoba a firmar. Que previo a este viaje le pidió a una amiga que fuera a pagar USD 1000 a la empresa, y para ese entonces, ya había abonado el 63 % del valor total de la casa. Firmó la adenda el 11/09/23 en Córdoba, la cual establecía que Wengier debía comprar todos los materiales de la obra -con excepción de la obra gris, que ya había sido pagada-, lo que implicó que tuviera que afrontar el costo de cerámicos, cemento, pegamento, cables, caños, artefactos, traslado de materiales y más. El 07/10/23 llegó la cuadrilla de Córdoba con la estructura y los paneles, quienes terminaron la obra gris, y para la siguiente etapa, Wengier debía comprar todos los materiales y ellos se harían cargo de la mano de obra. En teoría después de la adenda continuaría tratando con Sebastián directamente pero no le respondió más los mensajes, por lo que siguió con Alan, quien comenzó a decirle que si ella accedía a mostrarle la casa a personas interesadas le daría una comisión, por lo que ante el temor que no le terminaran la casa le dijo que sí, pero sabía que no iba a mostrarla. Que en noviembre llegó una segunda cuadrilla que iba a hacer las terminaciones interiores y conexión de servicios y demás, y si bien había arreglado con **Ezequiel -Juárez-** que les pagaría a medida que fueran construyendo, él mismo le dio la indicación contraria al encargado “Carlos”, a quien tuvo que pagarle finalmente por adelantado. Carlos comenzó a colocarle los pisos y a hacer el pozo y demás, y le fue pagando lo que le iban pidiendo, pero cuando terminó de cobrar este junto a otros se fueron, quedando la última etapa a medio construir y la conexión de servicios inconclusa porque se fueron antes de terminar. Después de esto, ante los reclamos fueron **Sebastián Laforte y Ezequiel Juárez** a ver cómo había quedado la casa, y le dijeron que no se preocupara que todo lo que había quedado mal lo iban a arreglar, y en un momento en que Sebastián salió de la casa, **Ezequiel** le ofreció pagarle una comisión por mostrarle la casa terminada a otros interesados, ante lo que le respondió que lo iba a pensar, solo por temor a que si no accedía no le terminaran la casa, y al mismo tiempo le propusieron

que esas tres personas de la zona que habían quedado ahí cuando la cuadrilla se fue, le terminaran la casa, a lo que no tuvo más remedio que acceder, y dos de ellos volvieron a realizar las terminaciones. Que Sebastián se comunicó con ella después ofreciéndole pagarle \$ 300.000 para finalizar el contrato y que ella terminara la obra por su cuenta y firmara un acuerdo de confidencialidad, pero ella se negó ya que no le alcanzaba para nada, y al mismo tiempo la casa comenzó a deteriorarse, porque como no estaba terminada empezó a entrar agua y a romperse cosas. Cada vez que había tormenta les enviaba fotos de lo que iba pasando por la casa. Relató que cuando llegó la fecha en la que se vencía el contrato, con el supuesto “plazo de gracia” sin que la empresa cumpliera, pidió plata prestada y comenzó a realizar los trabajos incompletos, dándose ahí con que muchas cosas que estaban hechas estaban mal, incluso el electricista que contrató le dijo que menos mal no le habían conectado la luz porque como estaban colocados los cables la casa se iba a prender fuego. Que vivió tres meses en la casa sin ningún servicio, ya que recién se los conectaron en el mes de abril, y envió carta documento e inició denuncia en defensa del consumidor, pero la empresa no se presentó ni respondió.

Para acreditar sus dichos, Wengier aportó diversa prueba documental (05/03/25, 26/05/25, 09/06/25), tal como fotos del contrato con firma certificada del imputado **Jorge Alejandro Flores** ante escribano público de fecha 20/04/23, adenda de fecha 11/09/23 en la que figura que abonó ese mismo día \$ 3.011.260, comprobantes de transferencias realizadas en fecha 12/07/23 y 16/06/23, en los que consta el dinero entregado, pudiendo corroborar en el informe del Banco Galicia sobre la cuenta de Laforte (04/06/25) la primera de ellas, y comprobantes de pago de USD 4070 del 21/04/23, de USD 2162 del 29/06/23, de \$ 1.169.789 del 01/09/23, de USD 1000 del 08/09/23, de \$ 387.500 el 13/11/23, de \$ 800.000 el 17/11/23, de \$ 711.500 el 22/11/23, de \$ 400.000 el 04/12/23 y de \$ 100.000 el 05/12/23, un video en el que se lo observa a Alan Cano recorriendo el terreno, informe sobre el estado de la vivienda, chats de *WhatsApp* con Alan Cano, Llorens, Sebastián Laforte, Ezequiel Juárez y posventa, que

corroboran el relato expuesto. Todo lo referido da cuenta que la damnificada pagó a la empresa de Sebastián Laforte la suma aproximada de USD 7.232 y \$ 7.130.049, por una obra que él ya en esa época evidentemente no tenía intenciones de concretar, lo cual le constaba a **Alan Emmanuel Cano, César Ezequiel Juárez y Jorge Alejandro Flores** -quienes con su conducta reforzaron el engaño-, atento a los relatos ya expuestos de quienes integraban la firma en ese momento.

Ahora corresponde tratar los acontecimientos anoticiados por **Daniel Mario Batista -hecho n° 26-** (19/09/24, 07/02/25, 22/05/25), quien declaró que en el mes de abril de 2023 comenzó a averiguar por distintas opciones para adquirir una vivienda prefabricada, encontrando a la empresa Next House a través de la red social *Instagram*, y luego de realizar una consulta, se contactó con él un vendedor que dijo llamarse Facundo, quien lo atendió de forma muy cordial, explicándole detalladamente los modelos de casas disponibles, sus características, ventajas y planes de pago, ofreciéndole una casa de 100 m² con 20 m² descubiertos y, además, con una pileta incluida si abonaba un poco más. Aunque el precio no era el más bajo del mercado, sí resultaba competitivo, y tenía la facilidad de pagarlo en tres etapas: una primera parte para iniciar la platea, una segunda para la construcción en seco, y una tercera para las terminaciones (cocina, baño, etc.), por lo que luego de varias conversaciones, se decidió a contratar. Ahí fue que lo contactó **Alan -Cano-**, quien se presentó como el encargado de la parte comercial y de contratos, y le solicitó sus datos para armar el contrato, el cual Batista firmó a fines de abril de 2023, el cual ya estaba firmado previamente por **Jorge Alejandro Flores** como un representante de la empresa. Poco después, Alan le informó que viajarían para recibir el primer pago, ocasión en la que viajaron desde la empresa **Ezequiel-Juárez-** y una mujer llamada Natalia (probablemente Mercau), quienes se presentaron en el terreno de Batista, ubicado en Pilar, Provincia de Buenos Aires, visitaron juntos el lote y conversaron sobre cómo se realizaría la construcción. Esa misma tarde, se volvieron a reunir en una estación de servicio ubicada en San Isidro, donde Batista les entregó en efectivo USD 10.000,

recibiendo a cambio un recibo con el nombre de “Ezequiel” y la firma de administración. Que a partir de allí, Batista comenzó a realizar los trámites municipales para obtener el permiso de obra, proceso en el cual la empresa le solicitaba constantemente novedades sobre el avance del trámite, lo cual, con el tiempo, comprendió que les sirvió como excusa para dilatar el inicio de la obra. Una vez obtenido el permiso, su arquitecta comenzó a comunicarse con “Belén” una supuesta arquitecta del área de arquitectura de la empresa, y aquella le advirtió que Belén no parecía tener conocimientos técnicos básicos de construcción, por lo que incluso dudaba de que fuese realmente arquitecta, lo que le generó las primeras dudas sobre la seriedad de la empresa, no obstante, decidió continuar adelante con el proyecto. Tiempo después, Alan lo volvió a contactar, advirtiéndole que el IPC (índice de inflación) estaba aumentando, y que sería conveniente cancelar los pagos antes de que el precio total aumentara, luego de lo que **Alan** se presentó en su domicilio acompañado nuevamente por **Ezequiel -Juárez-**, los que tenían buen aspecto, momento en que Batista les entregó en efectivo USD 3.000 y luego \$ 12.000.000, lo que, según le indicaron, correspondía a la segunda etapa de la construcción sin que se le fuera el precio por el IPC. Pasados 15 días, Alan volvió a presentarse con supuestos trabajadores, aunque Batista les había advertido que aún no tenía el permiso definitivo del municipio, pero él insistió en ir, y en esa oportunidad Alan le solicitó otros \$ 10.000.000 en efectivo, argumentando que debía ir de urgencia al corralón ya que estaban subiendo los precios de los materiales por la inflación, dinero que se sumaba a la cancelación de la segunda etapa como la anterior entrega de dinero. Para diciembre de 2023, Batista se enteró de que todos los empleados con los que había tratado ya no trabajaban más en la empresa: Facundo, Ezequiel, Natalia y finalmente también Alan, quien se despidió explicando que había sido padre y había recibido una mejor oferta laboral en otra empresa, quien le dijo que a partir de ese momento, se haría cargo un nuevo encargado, Renzo. Renzo comenzó a comunicarse con Batista, brindándole excusas sobre problemas con proveedores, cuadrillas que no servían, y demoras por inflación, quien -al igual

que Alan- también le sugirió que cancelara los pagos restantes para poder iniciar la obra, pero él se negó, ya que no se habían comenzado absolutamente nada. Que en este contexto, **Sebastián Laforte** -el propio dueño de la empresa-, se comunicó directamente con Batista y le pidió que realizara el último pago para que no se le dispararan los costos, quien le prometió que tenía la cuadrilla lista en Buenos Aires y que apenas se realizara el pago, se iniciarían los trabajos en su lote. Luego de reiteradas llamadas por parte de Laforte, finalmente se reunieron en persona en el shopping Unicenter, ocasión en la que Sebastián Laforte le garantizó que enviaría el equipo de construcción a la brevedad, por lo que confiando una vez más, Batista le entregó otros USD 10.000 en efectivo, cancelando así en teoría la totalidad del valor de la casa y la pileta contratadas. Sin embargo, al día siguiente de esa entrega de dinero, Sebastián Laforte dejó de contestar las llamadas, y aunque Batista intentó comunicarse no solo con él, sino también con todos los otros contactos que tenía de la empresa, no recibió respuesta alguna. La empresa Next House no construyó absolutamente nada en su lote y hasta la fecha de la denuncia, no recibió ningún reintegro, obra o compensación por los montos entregados. Como consecuencia de lo ocurrido, Batista sufrió un fuerte deterioro emocional, cayó en una depresión profunda, se separó de su pareja, dejó de trabajar y su vida sufrió un quiebre total. Para acreditar sus dichos, Batista aportó diversa prueba documental (19/09/24), tal como fotos del contrato con firma certificada del imputado **Jorge Alejandro Flores** ante escribano público de fecha 26/04/23, adenda de fecha 19/05/23 también con firma certificada de Flores y adenda del 05/01/24 también firmada por Flores, en la que se actualizaba el precio de la platea (pasando de costar en principio \$ 3.960.000 a \$ 16.206.798 final), que si bien no las menciona al declarar, se desprende de la documentación y tiene coherencia con el *modus operandi* verificado en el resto de los casos. También adjuntó comprobantes de pagos realizados en el mes de abril de 2023 (con fecha errónea del mes de febrero) en pesos (aunque él afirma haber entregado diez mil dólares), con fecha 05/01/24, 29/01/24 y 14/06/24, en los que consta el dinero entregado. Todo lo referido da cuenta que el damnificado pagó a la

empresa de Sebastián Laforte la suma aproximada de USD 23.000 y \$ 21.549.890, por una obra que él ya en esa época evidentemente no tenía intenciones de concretar, lo cual le constaba a **Alan Emmanuel Cano, César Ezequiel Juárez y Jorge Alejandro Flores** - quienes con su conducta reforzaron el engaño-, atento a los relatos ya expuestos de quienes integraban la firma en ese momento.

A continuación, seguiré con el análisis del hecho denunciado por **Pablo Sebastián Ortiz - hecho n° 27-** (13/11/24, 16/12/24), quien refirió que conoció a la empresa Next House a través de *Facebook*, mientras buscaba alternativas para adquirir una vivienda, y al encontrar una publicación de dicha empresa, envió un mensaje de consulta y, poco tiempo después, fue contactado por teléfono por una persona que le ofreció el plan de una vivienda económica conocida como “La Dorada”, que consistía en una pieza, cocina y baño, y que tenía un valor aproximado de \$ 4.000.000, por lo que expresó su interés y les informó que tenía una camioneta para entregar como parte de pago, que él había hecho cotizar previamente, y le habían informado que su valor de mercado era de aproximadamente \$ 3.000.000. Que el acuerdo que le propusieron consistía en que Ortiz entregaba su camioneta como parte de pago y, a cambio, la empresa le construiría una casa llave en mano, y el resto del valor -\$ 1.000.000-, lo abonaría en 30 cuotas fijas de \$ 48.133. Una semana después del 25 de abril de 2023, se presentó en su domicilio **Ximena Alderete**, acompañada por otras personas a establecer, quienes revisaron el terreno, y le llevaron dos ejemplares del contrato ya firmados ante escribano por Jorge Alejandro Flores, y también retiraron la camioneta. Ortiz previamente había preparado un boleto de compraventa de la camioneta, el cual hizo firmar a Alderete en la sede de la Policía de Huinca Renancó, donde también le entregó la tarjeta verde y el formulario 08 firmado del vehículo. Que luego Ortiz continuó intentando comunicarse con Ximena Alderete y con otras personas de la empresa, pero nadie le daba una respuesta concreta sobre cuándo comenzarían la obra, hasta que en un momento, le exigieron el pago adicional de \$ 4.000.000 para iniciar los trabajos, lo que él rechazó rotundamente, y desde

entonces, cortaron toda comunicación con él. Tiempo después, Ortiz comenzó a recibir multas de tránsito provenientes de la provincia de Santa Fe, todas registradas a nombre de su antigua camioneta, lo que le generó una gran preocupación, por lo que decidió contratar un abogado, y envió una carta documento a la empresa.

Para acreditar sus dichos, Ortíz aportó diversa prueba documental (13/11/24), tal como fotos del contrato con firma certificada del imputado **Jorge Alejandro Flores** ante escribano público de fecha 25/04/23, una adenda de fecha 26/04/23 también con firma certificada de Flores, en la que se modificaba el momento del pago en cuotas que, si bien no las menciona al declarar, se desprende de la documentación. También adjuntó el título del automotor de la camioneta entregada, cartas documento remitidas por Ortíz a Next House con fechas 23/09/24 y 08/10/24, que corroboran sus dichos, notificaciones de acta de infracción de tránsito de fechas 14/08/24, 19/08/24 y 16/10/24, y boleto de compraventa del rodado de fecha 28/04/23, en el que se advierte la firma de Alderete como parte compradora. Todo lo referido da cuenta que el damnificado pagó a la empresa de Sebastián Laforte la suma aproximada de **\$3.000.000**, por una obra que él ya en esa época evidentemente no tenía intenciones de concretar, lo cual le constaba a **María Ximena Alderete y Jorge Alejandro Flores** -quienes con su conducta reforzaron el engaño-, atento a los relatos ya expuestos de quienes integraban la firma en ese momento.

Corresponde ahora tratar los dichos de **Érica Romina Pisano -hecho n° 28-** (20/09/24, 06/02/25, 26/05/25), quien relata que conoció a la empresa Next House a través de *Instagram* y que las publicidades de la empresa le generaron una buena impresión inicial por el nivel de detalle y profesionalismo aparente, terminándola de convencer a contratar el trato del vendedor Bruno, quien desde un primer momento fue muy atento, respondía todos los mensajes a cualquier hora y generó un vínculo de confianza, como también el ofrecimiento de planes de pago en cuotas fijas en dólares, algo que ninguna otra empresa le ofrecía en ese momento. Destaca que Bruno incluso viajó desde Córdoba para reunirse personalmente con

ella, mostrarle catálogos, una cartilla de materiales y explicarle todas las terminaciones disponibles. Refirió que en el mes de agosto de 2023 realizó una primera transferencia de \$ 200.000 como seña, y luego Bruno volvió a su domicilio y le llevó el contrato para firmar, oportunidad en la que Pisano le entregó en efectivo USD 10.000, recibiendo a cambio un recibo sin firma, lo que luego le generó desconfianza. Que allí acordó que el saldo del contrato sería abonado en 24 cuotas de USD 1.000 y una última de USD 526, estableciendo que “al mes posterior de la firma del contrato se dará inicio al cerramiento del lote”. El 04/10/23, Pisano realizó un tercer pago de USD 3.000 en efectivo a Bruno, quien en esa oportunidad se presentó junto a **Ezequiel-Juárez-**, quien dijo ser **su cuñado y socio de Sebastián Laforte**, el supuesto dueño de la empresa. Dijo que realizó otro pago por USD 4000 aproximadamente un mes después (el 30/11/23), que le entregó a **Ezequiel** quien fue esa vez junto a **Sebastián Laforte**, quien hablaba de cómo iba a ser la obra, las etapas, y de ese tipo de cosas. Allí comenzó a tener trato telefónico con **Alan -Cano-**, quien se dedicaba a la posventa y quería que Pisano cancelara el contrato para congelar el precio y comprar todos los materiales ya que el dólar estaba aumentando (el mismo discurso de todos los casos analizados), a lo que ella se negó porque faltaba un año más por pagar y la empresa no había avanzado ni con el alambrado, que según el contrato debía estar ya ejecutado como parte de las tareas preliminares. Durante ese período, desde el área de arquitectura la comunicación era mínima, y en muchas ocasiones le informaban que “la empresa no se hacía cargo de determinadas tareas” que, claramente estaban incluidas en lo contratado, situación que derivó en una discusión con Alan y en su decisión de buscar un arquitecto por su cuenta. Que finalmente acordaron incluir modificaciones al proyecto original, como cambio de ventanas y el color del techo, todos cambios que generaban costos adicionales. Llegado marzo de 2024, Bruno volvió a contactarse y le informó que debido a la inflación y el aumento de costos, necesitaban USD 9.000 adicionales para asegurar los materiales y realizar los cambios solicitados, ante lo que Pisano, sin contar con ese monto, logró reunir USD 4863 y un cheque

a 30 días por \$ 900.000, que entregó ese mismo mes, dinero que le indicaron que era destinado a pagar tanque de agua, ventanas y otras modificaciones, pero luego descubrió que la empresa lo imputó como adelanto de cuotas y no para cubrir los adicionales pactados. A partir de ese momento, Bruno dejó de comunicarse, y pasó a atenderla un tal Renzo, quien le informó que la empresa había cambiado de gerentes, y que ahora “todo sería distinto”. En este contexto, el 7 de diciembre, le entregó USD6.000 más, a **Sebastián Laforte** y nuevamente **Ezequiel**, y transfirió la suma de \$1.366.000 por adelanto de cuotas. Así, en el mes de marzo de 2024, realizó otro pago por USD5741 y en julio volvió hacer una entrega de dinero de \$2.160.000 por transferencia bancaria, en concepto de los “adicionales”, a dos cuentas de corralones. Finalmente, en el mes de agosto le entregó USD1500 y \$1.360.000 pesos a **Sebastián Laforte** en el Shopping Unicenter de Martínez, quien la fue a ver solo esa vez, que supuestamente eran para terminar con los adicionales. Esta vez Sebastián le dijo que apurara al arquitecto para que comenzaran, que supuestamente ya tenían el equipo separado para su casa, y que la finalización de la obra estaba prevista para mediados de febrero. La empresa no construyó absolutamente nada, salvo un cerco perimetral, que fue mal ejecutado y tuvo que ser reemplazado.

Para acreditar sus dichos, Pisano aportó diversa prueba documental (20/09/24, 26/05/25), tal como fotos del contrato con firma certificada del imputado **Jorge Alejandro Flores** ante escribano público de fecha 17/08/23, una adenda de fecha 05/07/24, en la que se modificaba el proyecto original, comprobantes de los once pagos realizados, haciendo la aclaración que en el contrato figura la entrega de los USD 10.000 al momento de la firma, por lo que no le extendieron comprobante, en los que consta el dinero entregado. En este caso, es oportuno mencionar que entre las cuentas de destino del dinero transferido con fecha 11/04/24, se encuentra la de titularidad de “Sergio Fabián Torres” (testimonio ya citado con anterioridad), la cual le fue indicada por Laforte como de un “proveedor”, cuando en realidad se trataba del propietario de la casa que el imputado alquilaba, notándose una vez más el uso indebido del

dinero aportado por los ilusos clientes de la empresa. Todo lo referido da cuenta que el damnificado pagó a la empresa de Sebastián Laforte la suma aproximada de USD 31.241 y \$ 5.056.000, por una obra que él ya en esa época evidentemente no tenía intenciones de concretar, lo cual le constaba a **César Ezequiel Juárez, Alan Emmanuel Cano y Jorge Alejandro Flores** -quienes con su conducta reforzaron el engaño-, atento a los relatos ya expuestos de quienes integraban la firma en ese momento.

Seguidamente, se encuentra la denuncia de **Axel César Haberkon -hecho n° 29-** (17/10/24, 02/06/25, 05/06/25), quien mencionó que a principios de septiembre de 2023, visualizó en *Instagram* una publicidad de la empresa “Forte Desarrollista”, que ofrecía distintas tipologías de viviendas prefabricadas junto con un número de contacto, con el cual se contactó por *WhatsApp* desde donde el vendedor Leonardo Gutiérrez, le envió un archivo PDF con imágenes y detalles de las líneas que trabajaba la empresa, informándole que la vivienda de la línea Classic tenía un valor de USD 10.999 y un tiempo estimado de construcción de cuatro meses, con pagos escalonados según avance de obra. Que según su investigación del momento los precios de la empresa eran un 10 % o 20 % más económicos que el resto, lo que motivó su decisión de construir con ellos. Así fue que el 19 de septiembre acordó encontrarse en la ciudad de Córdoba con Leonardo y **Ezequiel-Juárez-**, quien se presentó como gerente de la empresa, y tras visitar con ellos su terreno en la localidad de Tanti y definir la ubicación de la vivienda, se dirigieron a la oficina ubicada en Avellaneda 327, 5° piso, donde le mostraron un contrato que se llevó para revisarlo y al día siguiente volvió a firmarlo ya corregido: “(...) *Leonardo y Ezequiel me pasaron a buscar por el domicilio donde me encontraba (...) pero en esta oportunidad fueron en otro vehículo, siendo este un Audi modelo A4 de color blanco con vidrios polarizados, allí me llevaron primero a recorrer otro terreno donde ellos estaban realizando una obra en Cabalango, luego de mostrarme la obra, me mencionaron si quería ver el depósito de la empresa donde guardaban los materiales (...) allí Ezequiel me mostro las aberturas y material de construcción que iban a utilizar para mi*

vivienda (...)”, tras lo que le exhibieron el contrato definitivo, lo firmó y entregó USD 1.000 en efectivo como seña. Que unos días después realizó el pago del 40 % del valor de la vivienda directamente a los proveedores de materiales, y a mediados de octubre abonó \$ 2.100.000 para comenzar la construcción de la platea. A mediados de diciembre comenzaron con la construcción de la platea, por lo que se dirigió al terreno y pudo observar que la platea estaba colocada al revés, por lo que se comunicó con la supuesta arquitecta de la empresa dándose cuenta que no sabía mucho de construcción. Que el día 03 de enero del 2024 abonó la suma de \$ 1.657.000 desde la cuenta de su padre para que continúen con la construcción de la platea, la que finalizaron el 19 de enero, pero la construcción principal nunca comenzó. En esa época se comunicó **Alan Cano**, presentándose como empleado de la empresa, a cargo del área post venta, quien le informó que por los aumentos en los precios debía aumentarle el 70 % del valor de la casa, cosa que Haberkon se negó ya que había abonado la totalidad de los materiales, y el contrato indicaba explícitamente que no habría actualización de precios. Con posterioridad a esto, en el mes de mayo, *“(...) se contactó otra persona de la empresa llamada Renzo, desde la misma línea telefónica que se comunicó Alan, indicándome que a Alan lo habían desvinculado de la empresa por hacer cosas que no correspondían, me refirió además que iban a continuar con la obra pero que para ello debía indudablemente realizar un reajuste en los precios, le manifesté que me pase una propuesta vía correo electrónico para ver la situación así por fin poder terminar la obra, y quedamos en encontrarnos en la oficina así llegábamos a un acuerdo. Viaje para la Ciudad de Córdoba a mediados de septiembre, me dirigí a la oficina donde no fui atendido por ninguna persona, al ver esta situación, me comuniqué con todas las líneas telefónicas que me había comunicado precedentemente no siendo atendido por ninguna (...)*”. Finalmente, el 9 de septiembre Haberkon envió una carta documento a la empresa Fo.Con.De para intimarlos al cumplimiento del contrato, sin obtener respuesta.

En este caso puntual, se advierte que la empresa ya había cambiado de “nombre comercial” a

Foconde, verificándose la misma modalidad que ya venimos advirtiendo en los casos anteriores, tales como el accionar de Ezequiel Juárez haciéndose pasar como “gerente”, de **Alan Cano** profiriendo el mismo discurso engañoso sobre la necesidad de actualizar los precios atento a la suba del dólar, y del tal “Renzo” (de nombre verdadero Enzo Giménez) quien vemos como habitualmente aparece al finalizar las tratativas, usando un nombre falso y mintiendo a los damnificados para generar mayor confianza, como por ejemplo decir que Cano se había desvinculado de la empresa, cuando sabemos que en esa fecha éste se encontraba al frente de “Innova” prácticamente, junto a Laforte (ver declaraciones de Ocampo, Vidal y Ariza ya citadas).

Para acreditar sus dichos, Haberkon aportó diversa prueba documental (17/10/24, 02/06/25), tal como fotos del contrato con firma de la imputada **Noelia Alejandra Flores** en carácter de apoderada de la empresa de fecha 19/09/23, carta documento de fecha 09/09/24 en la que se corroboran los dichos del denunciante (nótese que un año después de la firma, aún no se había avanzado con la construcción de la obra), y comprobantes de transferencias realizadas a los proveedores indicados por la empresa, como a la cuenta de Fo.Con.De con fecha 29/09/23, 02/11/23 y 03/01/24, las cuales pueden observarse a su vez en el informe del Banco Galicia de fecha 06/06/25. Todo lo referido da cuenta que el damnificado pagó a la empresa de Sebastián Laforte la suma aproximada de USD 1000 y \$ 6.926.611 (independientemente que algunas transferencias hayan sido realizadas a proveedores, dichos pagos fueron indicados por los integrantes de la empresa con la supuesta finalidad de construir su vivienda), por una obra que él ya en esa época evidentemente no tenía intenciones de concretar, lo cual le constaba a **César Ezequiel Juárez y Noelia Alejandra Flores** -quienes con su conducta reforzaron el engaño-, atento a los relatos ya expuestos de quienes integraban la firma en ese momento. Seguidamente, se encuentran los acontecimientos anoticiados por **Julieta Alejandra Balza - hecho n° 30-** (02/10/24, 21/03/25) quien declaró que comenzó a buscar opciones por internet y encontró varias empresas en Córdoba, entre las cuales vio la página de la empresa “Forte

Desarrollistas”, de la que le gustaron los modelos publicados y se comunicó al número que figuraba, donde atendió **Alan -Cano-**, quien lo derivó a un vendedor llamado Cristian, que le informó sobre las características y precios de las casas, los cuales estaban dentro de su presupuesto, más aún porque le ofreció pagar la obra en porcentajes por etapas, con la opción de cerrar el contrato en dólares estadounidenses a precio fijo ajustable al tipo de cambio, lo que le convenía debido a la alta inflación, por lo que concretó el acuerdo con Cristian, quien le envió el contrato por *WhatsApp*. Que tras revisarlo y estar conforme, acordaron la firma del contrato, lo que se apresuró ya que el vendedor le advirtió que los precios subirían en enero y que le convenía firmar antes para congelar el valor, por lo que Balza transfirió \$ 100.000 para reservar el contrato, y como en ese momento estaba en Mendoza y, gente de la empresa iba a estar en Buenos Aires, coordinó con su hermana Marcela Viviana Balza, para que ella firmara el contrato en su representación y así poder agilizar el trámite y congelar el precio. Así, el 26/12/23 su hermana se reunió con una persona de la empresa que le entregó dos ejemplares del contrato ya firmados por **Noelia Flores**, en carácter de representante legal de la empresa, ella lo firmó y entregó en efectivo USD 2.300, recibiendo a cambio un recibo también firmado por Flores. Balza refiere que continuó la comunicación con **Alan Cano**, quien le informó que la obra podría demorar seis meses y que, si quería acelerar el proceso, podía pagar aparte los planos, entonces aceptó y pagó alrededor de \$ 300.000 a una arquitecta llamada Catalina, que realizaba trabajos para la empresa, y elaboró los planos en enero. Que luego Alan le indicó que como ya estaban los planos, iría **Ezequiel Juárez** a cobrarle la etapa de la platea, ya que la empresa cobraba por adelantado cada etapa antes de ejecutarla, y así fue que éste la contactó para reunirse en el hotel Almería -un lugar costoso, lo que le resultó extraño-, y al llegar se encontró con Ezequiel, quien éste se mostró simpático, y dijo ser amigo de los dueños de la empresa, por lo que Balza le entregó dólares en efectivo, y aunque no recibió recibo inmediato, se lo enviaron luego por *WhatsApp*, firmado por **Noelia Flores**. A fines de febrero, cinco personas llegaron al terreno para realizar la platea, y **Ezequiel**

volvió a cobrar la siguiente etapa -“obra gris”-, Balza le pagó en dólares en efectivo y luego recibió el recibo firmado por Flores por WhatsApp, “(...) estaban en un auto re moderno y lindo, que también me llamó la atención, pero como decía que era amigo de los dueños pensé que no era un simple cobrador, sino que estaba enganchado con los dueños, por lo que pensé que eran jóvenes que les gustaban las cosas lujosas (...)”. La cuadrilla hizo la platea en tres días y se fue, por lo que después empezó a preguntar cuándo volvían a hacer la siguiente etapa, pero no le daban una respuesta concreta, y a los dos o tres meses se empieza a comunicar “Renzo” (como se hacía llamar Enzo Giménez) y le dijo que él se iba a hacer cargo de su obra porque Alan estaba desvinculado de la empresa. A fines de abril o principios de mayo, llegó un flete durante la noche con toda la casa desarmada y la cuadrilla para armarla, y apareció un hombre llamado “**Sebastián**” (que luego se enteró que era **Laforte**), que se presentó con una camioneta 4x4 nueva y explicó que Ezequiel no había podido viajar, por lo que él cobraría la última etapa, correspondiente a las terminaciones y al cumplimiento de la obra gris. “(...) Esa misma noche le entregué a Laforte lo que me quedaba pendiente para terminar la obra que había contratado, no me acuerdo cuánto era pero creo que eran USD 9000, de lo que después me mando el recibo por WhatsApp. Yo en ese momento no sabía ni qué tenía porque habían llevado todo ese mismo día, por lo que supuse que estaba todo bien, incluso me presentaron la cuadrilla que armaría la casa, pensé que estaba todo en orden (...) Al día siguiente empezaron a armar la casa y en cuatro días se fueron, yo veía cosas que estaban mal puestas a simple vista pero los obreros me decían que ya se iba a corregir y yo no tenía idea, no me quedaba otra opción que aceptar lo que me decían y confiar. Después de esto empecé a insistir porque supuestamente en seis meses la casa estaría hecha, entonces empecé a insistir con Renzo y me entretenía con cosas como elegir los pisos, la mesada, para que eligiera de un catálogo que lo deben haber sacado de internet. Yo insistía hasta que en agosto Renzo me dijo que iba a ir alguien de Salta a ver la obra y vino un chico que se llama Marcos para terminar la casa. Este chico tomó medidas y me dijo

“yo tengo que esperar a que me llamen y me den la plata para empezar”, pero nunca lo llamaban”. Finalmente, Balza acudió a un abogado y un arquitecto hizo una inspección técnica de la obra, constatando graves deficiencias: paredes sin aislante térmico, platea torcida y defectuosa, falta de vinculación estructural entre tabiques y fundación, instalaciones incompletas, materiales de baja calidad y un estado general de abandono y construcción precaria. Así, a pesar de los reiterados pagos y avances parciales, la obra fue abandonada a mitad de construcción, con materiales de pésima calidad y defectos estructurales que, según informes técnicos, harían necesaria la demolición y reconstrucción desde cero.

En este caso, se verifica una vez más la conducta asumida en los distintos hechos analizados, por ejemplo, Cano, quien le cobró a Balza dinero extra por un plano realizado por una persona que no estaba autorizada a hacerlo (por dichos del propio Laforte en fecha 12/11/24: *“(…) después pasaron estudiantes de arquitectura, eran un equipo de 4 personas, Sabrina Barruti, Catalina (...)*”). También se advierte como Juárez y Laforte ostentaban solvencia, exhibiéndose en autos lujosos, y desorientando a los clientes, quienes nunca sabían qué persona de la empresa cumplía cuál rol, ya que como se ve Juárez en esta oportunidad dijo ser “amigo de los dueños”. A su vez Laforte, quien omitió decir que era el dueño de la empresa, se presentó en el terreno en horas de la noche, aprovechándose de la ingenuidad de Balza, al único efecto de exigirle dinero. Por último, se advierte nuevamente la aparición de “Renzo” en la última etapa de la contratación, quien al igual que en otros casos cumplía la función de mantener a las víctimas esperanzadas en que la empresa cumpliría con lo contratado, probablemente a los efectos de que no realizaran reclamos judiciales.

Para acreditar sus dichos, Balza aportó diversa prueba documental (02/10/24), tal como fotos del contrato con firma de la imputada **Noelia Alejandra Flores** en carácter de apoderada de la empresa de fecha 27/12/23, comprobantes de pagos recibidos y transferencias realizadas a la empresa a la cuenta de Fo.Con.De, de fechas 26/12/23, 10/01/24, 11/01/24, 09/02/24, 28/02/24, 20/04/24, y certificados de libre deuda con la firma de Noelia Flores y Laforte, una

las cuales pueden observarse a su vez en el informe del Banco Galicia de fecha 06/06/25, presupuesto y facturas que exhiben lo que tuvo que pagar la damnificada para poder recuperar la obra iniciada tan deficientemente. Todo lo referido da cuenta que la damnificada pagó a la empresa de Sebastián Laforte la suma aproximada de **USD 22.385** y **\$ 2.247.175**, por una obra que él ya en esa época evidentemente no tenía intenciones de concretar, lo cual le constaba a **Alan Emmanuel Cano, César Ezequiel Juárez y Noelia Alejandra Flores** - quienes con su conducta reforzaron el engaño-, atento a los relatos ya expuestos de quienes integraban la firma en ese momento.

Ahora pasaré a exponer lo manifestado por **Silvana Cecilia García Villegas -hecho n° 31-** (14/10/24, 27/11/24), quien refiere que en el mes de mayo de 2024, estableció contacto con la empresa “Innova Desarrollista” a través de publicaciones en redes sociales, y al poco tiempo recibió una llamada de un supuesto representante de la empresa, quien se presentó como “Cristian”, aunque más adelante descubrió que también se hacía llamar “Javier”, y ante la consulta, él mismo reconoció llamarse “Cristian Javier” -claramente el hermano de Sebastián Laforte, **Cristian Javier Laforte-**. Así fue que esta persona le brindó información sobre las modalidades de construcción que ofrecía la firma, explicándole que se trataba de un “sistema llave en mano”, es decir, con todas las terminaciones completas, lista para habitar y con una garantía de diez años, y le aseguró que podían contratarse adicionales -como piso de porcelanato, aberturas Módena, muebles de diseño, etc.- lo cual García Villegas aceptó, abonando un costo extra por dichas mejoras. Poco después, Cristian se presentó en el domicilio de García Villegas en Capitán Bermúdez: *“(…) Cuando vinieron a mi casa en el mismo mes de mayo, adonde alquilaba, se presentó Cristian, quien venía a traerme el contrato para que yo firmara, para que entregara USD 4000 en concepto de firma de contrato y me terminaran de explicar los detalles de la construcción, él me dijo “te voy a llevar el mejor arquitecto que tengo que se llama Sebastián, así te explica todo”. En esa oportunidad se presenta Cristian junto al tal Sebastián, quien se presenta como el arquitecto*

de la empresa (...) me parecieron personas confiables y le entregué en ese momento el dinero pactado en manos de Sebastián, en efectivo (...) Me dijeron que en noventa días la casa iba a estar terminada, que venían a ver el terreno para ver si había que repararlo, y que aproximadamente en una semana viajaba la gente así hacían la platea (...) Yo hice preparar el terreno con camionadas de tierra y vino la gente a trabajar al poco tiempo, y ahí como yo pedí reformas, y a la semana que llegaron, Sebastián (que luego me entero que era Laforte) me llamó y me dijo que tenían que encargarse los materiales que yo había encargado y que necesitaban la plata, yo le dije que me parecía muy pronto y que tenía miedo a las estafas, a lo que él me decía que cómo iba a pensar que era una estafa si tenía a la gente ahí trabajando. Ellos me decían que cuanto yo antes pagara mayores bonificaciones iba a tener, como regalarme el portón de la cochera y la construcción de un asador. Yo contraté la construcción de una casa de 70 mts. estilo Wood frame Premium, y el plazo estipulado para su finalización era el 02/08/24, llave en mano. Así, Sebastián se presentó nuevamente por segunda vez en la obra, para en teoría controlar el trabajo, ya que supuestamente él era el arquitecto de la empresa, misma oportunidad en la que le entregué más dinero en efectivo en concepto de las mejoras, completando con esta segunda entrega la suma de USD 16.500 (...)

A los pocos días de esto veo en Facebook un escrache a Innova Desarrollistas, nombran Innova y todas las otras empresas que tenían, entonces inmediatamente me contacto con Cristian o Javier, y le pido que me diga el apellido del arquitecto y me dice "Aguilar", pero después que caen presos y veo las fotos me doy cuenta que era Sebastián Laforte (...)"

Villegas manifestó que en el contrato también se había establecido que entregaría su vehículo -una Jeep Renegade Longitud 1.8 AT6 Automático, dominio AF160LW- como parte de pago, el cual fue valuado en USD 20.000 por el propio Laforte, y acordaron que entregaría cuando la casa estuviera techada, con aberturas y que solo le faltaran las terminaciones, sin embargo, habiendo solo terminado la platea, Sebastián comenzó a presionarla para que entregara el vehículo, amenazándola con cobrarle el estadia de la casa en el taller de la empresa,

lo que le generó mucho temor, y bajo presión accedió, concretándose la entrega por sus padres en su domicilio el día 23/06/24. Relató que a los pocos días, llegaron los materiales a la obra y comenzó la construcción, pero lo realizado fue un desastre: La estructura estaba torcida, el techo filtraba agua, y ella se vio obligada a realizar la instalación eléctrica por su cuenta ya que no habían colocado caños corrugados, además el porcelanato era de segunda calidad, las aberturas no correspondían al modelo Módena como había pagado, y las rejas estaban torcidas “(...) yo le empecé a reclamar a Sebastián, pero él se reía, se burlaba y me decía “*Silvana, no se enoje tanto que se va a arrugar (...)*”. Así fue que, en una de las primeras lluvias, la casa sufrió una inundación eléctrica que generó un cortocircuito, provocando la quema de su heladera y televisor, ya que había un enchufe expuesto a la intemperie conectado a la bomba de agua. A fines de agosto, cuando Villegas ya estaba mudada a la vivienda en condiciones precarias, **Sebastián** volvió a aparecer acompañado por una mujer desconocida, tomó fotografías de la casa con gente trabajando y luego publicó esas imágenes en *Instagram* como si se tratara de una vivienda entregada satisfactoriamente por la empresa. El día 05/09/24, el personal que se encontraba trabajando en la obra recibió una llamada de su supuesto jefe, quien les indicó que abandonaran el lugar inmediatamente porque “estaban todos presos”, tras lo que, nadie volvió. Finalizó Villegas relatando que tuvo que sacar un crédito para poder finalizar la casa, ya que el estado de la construcción era inhabitable y presentaba graves desperfectos estructurales, y lo construido por la empresa fue inutilizable, a pesar de que se había garantizado una obra con terminaciones de calidad y diez años de garantía.

En relación a este hecho, obra lo declarado por el comisionado **Franco Matías Ybarra** (26/06/25), cuando analizó el teléfono de **Sebastián Laforte**, verificando en la aplicación de *WhatsApp* una conversación con el contacto “Cris Lafo” línea +549 3516595353 (misma línea del informe GIA del 18/06/25) con foto de perfil que reza “Innova Desarrollista”, en la que constan imágenes de las que surgen *print* de pantallas de conversaciones que mantenía

Cristian Laforte con Silvana García -Villegas-, como también audios reenviados en los que ella se quejaba por multas que le estaban llegando por un vehículo que les había entregado y el pedido de ella de que pagaran las patentes de la camioneta ya que seguía estando a su nombre y le generaban deuda, como también audios que ella le reenviaba de su arquitecto en el que relataba todo lo que estaba mal construido, a lo que Cristian agregaba emojis de risas. En lo mencionado precedentemente, se vuelve a advertir la misma modalidad que en casos anteriores, como por ejemplo el hecho de que Laforte publicara fotos de la obra en construcción como si estuviera en perfecto estado, tomadas sin conocimiento del comprador, como ya se ha visto que sucedió con la casa de Lucía Dapuetto y fue la intención con Natalia Wengier. Asimismo, se verifica la actitud tanto de Sebastián como de Cristian Laforte, riéndose ante la desesperación de García Villegas al detectar los desperfectos en la construcción y las multas que le llegaban del vehículo entregado.

Resulta útil traer a colación el resto de lo declarado por el comisionado **Ybarra** en el testimonio de fecha 26/05/25 -citado párrafos arriba- respecto a las conversaciones telefónicas mantenidas entre los hermanos Laforte. En efecto, con fecha 30/07/24 se encuentra un audio de **Sebastián**: *“decile que para eso mañana va el maestro, el chico este (que soy yo)”*, a lo que **Cristian** responde con un audio reenviado que él siguiendo las instrucciones de Sebastián había enviado a una clienta: *“por eso mañana va a ir el planificador, el que lleva toda la organización de la obra, entonces van a medir, van a medir de atrás, van a medir de adelante, para que la inclinación del lote, si después tenemos que construir algo atrás, quede bien (...)”*, de los que se desprende que ambos en connivencia engañaban a un cliente, haciéndose pasar Sebastián por otra persona. En la misma sintonía se constata un mensaje enviado por Cristian: *“acordate que la idea es hacer 2 dptos y un sum, entonces seamos prolijos (...) así le podemos sacar las otras cosas”*, a lo que Sebastián le responde *“soy programador cualquier cosa”*, tras lo que Cristian le reenvía un mensaje que había enviado previamente a la clienta: *“Andrea ahí te va a llamar el planificador de obra y el que lleva la*

*administración de tu obra, así te dice los tiempos y los pagos”, tras lo que intercambian otros mensajes relacionados al tema y Sebastián le manda un audio que dice “decile que no es el chico de administración que la llamó, que este es el programador, el que va a llevar a cabo toda la obra, todo el proceso hasta la entrega de la llave, que se llama Sebastián, que te diga un horario y Sebastián se comunica en ese horario”. Con fecha 05/08/24 Sebastián le responde un audio: “pibe, bueno escucha, yo no veo clientes, porque el que vi era un cliente de Next boludo, me estaban sacando info, entonces para evitar problemas, porque puedo cagar fuego yo por eso, no puedo ver clientes, si al cliente le decís, mira quieres comprar, está todo bien, nos juntamos en la casa, y vas vos y listo”. De estos últimos se desprende que ambos sabían que Sebastián ya no podía exponer su imagen y su nombre con futuros clientes, y por esa razón mentían a los interesados, usando la imagen de Cristian. En otro mensaje de fecha 09/08/24 Sebastián le responde “pibe, es que por eso te lo dije a vos, porque sé que sos la persona idónea para este trabajo (...) entonces bueno a lo mejor al principio metemos un par de operaciones como estamos haciendo ahora, emmm en realidad no es nada malo, lo que estamos haciendo es vender a un precio más bajo sin obtener mucha ganancia y con materiales más precarios, pero sé que lo podés hacer al trabajo (...)”. Aquí claramente se advierte la misma modalidad verificada en un comienzo de la empresa, mencionada por Axel Faber y Santiago Montero en sus respectivas declaraciones, razones por las cuales éstos se fueron. Luego con fecha 28/08/24 Cristian le consulta a Sebastián si él se hizo pasar por el arquitecto de nombre Nicolás con una clienta: “Che, Griselda la llamó un Nicolás, ¿vos sos Nicolás? ¿Porque me pregunta si es el arquitecto?”, siguiendo en la misma línea, ya que se hacía pasar por arquitecto (como en el presente hecho) o planificador, entre otras cosas, según fuera necesario. Por último, con fecha 29/09/24 **Cristian Laforte** reenvía a Sebastián un *print* de pantalla de una publicación de *Instagram* del usuario “Innova_desarrollista” en la que se puede observar una foto de la construcción de una platea con la leyenda encima “Armado de platea, Cañuelas, Provincia de Buenos Aires, proyecto Wood frame 4x2 llave en mano” y*

luego un audio en el que dice *“hola pibe como estas, che pibe ojo con estas publicaciones boludo porque ahí Dey, Dahiana o no sé cómo carajo se llama, le preguntó al Alan, le dijo el Alan que no sabía de quién era, le preguntó a Ezequiel, le dijo Ezequiel que era de Alan, y después Alan le dijo que era mía, entonces le aclaremos a los vendedores de que estas son las que vamos sacando para hacer bulto, pero en realidad no existen, porque la mina esta tiene un interesado que vive ahí en Ezeiza que le queda cerca y quería ir a hablar con los empleados ahí que están haciendo la platea, emmm pero se están haciendo un nudo y es al pedo”*. En este último caso, evidentemente hablaban de una publicidad realizada por las redes sociales de Innova, basada en una obra en construcción inexistente, de lo cual los vendedores nuevos -como Dahiana Ariza- no tenían conocimiento.

El análisis expuesto en el párrafo previo resulta útil a los fines de demostrar que Cristian Laforte al momento de la comisión de este hecho estaba en total conocimiento de la maniobra urdida por su hermano Sebastián, con quien colaboró vendiéndole el proyecto a García Villegas, a sabiendas de que lo que le ofrecía no era real, ya que no había ninguna intención de cumplir con lo pactado en el contrato.

Para acreditar sus dichos, García Villegas aportó diversa prueba documental (14/10/24), tal como fotos del contrato con firma de un tal “Claudio Javier Olguin” en carácter de apoderado y presidente del directorio de la empresa de fecha 11/05/24, del Anexo de fecha 20/05/24 con la misma firma (nótese que ambos documentos registran como domicilio “Avellaneda 327 piso 10”, el cual era falso, ya que a partir de marzo de ese año Laforte había rescindido el contrato de alquiler en el quinto piso de esa numeración), comprobantes de pagos recibidos con fecha 11/05/24, 20/05/24, 24/05/24 y 23/06/24, boleto de compraventa del vehículo mencionado de fecha 23/06/23, título del automotor en el que se observa el rodado a nombre de García Villegas en fecha 10/03/22. A su vez, en relación al vehículo entregado como medio de pago por la vivienda, fueron receptados los testimonios del actual titular, **Eric Leonel Yechnich** (11/12/24) y **Sergio Fabián Torres** (17/12/24), quien -al igual que en el

hecho de Olivero-, reconoció haber recibido el rodado de Sebastián Laforte en pago por una deuda, y a posterior haberlo vendido a Yechnnich, su titular registral desde el 18/10/24, según consta en el informe de dominio adjunto el 27/11/24. Todo lo referido da cuenta que la damnificada pagó a la empresa de Sebastián Laforte la suma aproximada de USD41.450, por una obra que él ya en esa época evidentemente no tenía intenciones de concretar, lo cual le constaba a su hermano **Cristian Javier Laforte** -quien con su conducta reforzó el engaño-, como ya se desarrolló previamente.

Me adentraré en el examen del hecho denunciado por **María Clelia Costa y Ricardo Alberto Vélez -hecho n° 32-** (15/10/24, 29/11/24), quienes manifestaron que comenzaron a buscar distintas alternativas de vivienda por internet, dando con la empresa “Innova Desarrollistas” a través de *Instagram*, siendo contactada Costa el 11/07/24 por Franchesco Rinaldi por *WhatsApp*, y el 13/07/24 Vélez, a quien en esta oportunidad le envió fotografías y renders de las viviendas que la empresa en teoría construía, los cuales correspondían a lo publicado en la página oficial. Dado que Vélez ya tenía el proyecto planificado con planos aprobados y autorizaciones municipales, le envió todo esto a Rinaldi por el mismo medio. Que a posterior **Sebastián Laforte** se comunicó telefónicamente con Vélez para coordinar la inspección del terreno, y le indicó que debían abonar una seña de USD 400, presentándose en Gral. Pico personalmente el 27/07/24. Laforte llegó acompañado por una mujer que permaneció en el vehículo Jeep de última generación, y durante la visita, tomó medidas del terreno con su teléfono, tras lo que Vélez le entregó la suma solicitada en dólares, recibiendo a cambio un recibo firmado por Laforte. Vélez explicó que poseía materiales almacenados para la construcción en *Steel framing*, aunque el sistema constructivo de la empresa era *Wood framing*, por lo que solicitó una valoración de esos materiales para ajustar el precio final, y Laforte respondió que lo consultaría con el arquitecto y el propietario de la empresa. A posterior, Laforte envió un contrato a Vélez, quien inicialmente no estuvo conforme con algunas cláusulas y propuso modificaciones, hasta que acordaron las condiciones del contrato

final y valor de los materiales propios de Vélez, regresando Laforte el 22/08/24 a Gral. Pico con el contrato finalizado, debidamente firmado y certificado ante escribano público, por lo que Vélez también lo firmó en una escribanía de su confianza en presencia de Laforte. Vélez menciona que, en esa oportunidad, notó que la firma del propietario era de una persona joven, identificada como Flores Agustín, DNI 45.690.723, y al consultar esto Laforte le explicó que se trataba del “hijo del dueño”, quien ahora estaba a cargo de la empresa. Allí, Vélez entregó en efectivo la suma de USD 2.820 en concepto de pago por la firma del contrato, siendo el precio final acordado de aproximadamente USD 26.000, luego de descontar el valor de los materiales propios. Que las conversaciones continuaron exclusivamente con Laforte, acordando la metodología de trabajo habitual en empresas de *Steel framing*, con fabricación previa de paneles fuera del lugar y traslado para su montaje en obra. Laforte regresó a Pico el día 04/09/24, acompañado por un joven, para recibir USD 4.017 destinados a la compra de materiales, ya que la construcción supuestamente comenzaría la semana siguiente. Así fue que Vélez entregó dicha suma y recibió un recibo firmado por Agustín Flores, y desde entonces, intentó comunicarse con la empresa a través de todos los números disponibles, sin obtener respuesta.

En este caso en particular, se advierte que Laforte había vuelto a cambiar tanto el nombre societario por “Servipro 360 S.A.S.”, como el comercial a “Innova Desarrollista” (vale recordar que anteriormente ya había cambiado a Next House por Foconde), verificándose el mismo accionar de Laforte que ya venimos advirtiendo, quien se hacía pasar por otra persona con los nuevos clientes, a los fines de generar mayor confianza, ya que su nombre estaba totalmente expuesto en las distintas redes sociales como “estafador”, y haciendo figurar aquí a una nueva persona desconocida a cargo de la empresa (ver informe de la GIA de fecha 02/06/25 en el que figura “Agustín Alejandro Flores” como administrador, y su propia mujer “Rocío Celeste Flores” como administradora suplente), a quien nadie relacionaría con los hechos anteriores, por lo cual no dudarían en contratar.

Si bien es cierto que al día siguiente del cobro del dinero mencionado por Vélez, se produjeron las detenciones de cinco de los imputados en los presentes actuados, nada hace presumir que en este caso Laforte cumpliría con lo acordado, partiendo de que inició las tratativas ocultando su rol verdadero en la empresa, lo cual reforzó después, haciendo figurar en la documental que plasmaba el supuesto negocio, a su familia política (igual que en los casos anteriores, en los que prestaron su nombre tanto su suegro como la tía de su mujer). Para acreditar sus dichos, Vélez y Costa aportaron diversa prueba documental (19/05/25), tal como fotos del contrato con firma de un tal “Flores Agustín Alejandro” representando a la empresa, de fecha 01/08/24, del Anexo con la misma firma, ambas certificadas ante escribano público, planos y presupuesto de materiales, como también comprobantes de pagos recibidos con fecha 24/07/24, 22/08/24 y 04/09/24. Todo lo cual da cuenta que la damnificada pagó a la empresa de Sebastián Laforte la suma USD 7.237, por una obra que él ya en esa época evidentemente no tenía intenciones de concretar.

Por último, se encuentra el hecho denunciado por **Diego Gastón Fariña -hecho n° 33-** (09/09/24, 10/09/24) quien refirió que el 14/06/24, observó en *Instagram* una publicación del perfil “Innova Desarrollista” que ofrecía la promoción “obtén tu casa con llave en mano”. Como el perfil contaba con varios seguidores le pareció confiable, y a través de un enlace fue dirigido a un chat de *WhatsApp* por el que se comunicó con Dayana, como representante de la empresa. Así, Fariña manifestó su interés y explicó que deseaba adquirir una construcción de 60 metros cuadrados con dos habitaciones, en sistema *Steel Framing*, para la localidad de La Cumbre, y el 14/08/24 Dayana le envió audios detallando la propuesta, que incluía la obra “llave en mano” con todos los trabajos y materiales necesarios, y le explicó que el pago se realizaría por etapas, contra avance de obra, sin requerir dinero por adelantado, y ofreció financiar un porcentaje pequeño en la etapa final, cotizándole todo a \$ 41.420.000. Dos días después lo llamó “Emanuel” (Cano), quien se identificó como “gerente comercial”, para organizar una reunión presencial que se terminó concretando el 19/08/24, en las oficinas

ubicadas en Ambrosio Olmos n° 898, piso 7 de barrio Nueva Córdoba. Que ese día, Fariña fue junto a su pareja, Yanina Raquel Maccarone, reuniéndose con Dayana, Emanuel -Cano- y Jorge, un albañil que se presentó como encargado técnico (contratista temporario), quienes expusieron detalles sobre la propuesta y formas de pago, debiendo realizar una seña simbólica de \$ 400.000 para congelar el precio. Allí les mostraron un plano y les dijeron que la construcción tardaría aproximadamente cuatro meses: “(...) Dayana me brindó el contacto de un cliente de ellos, Marcelo Scrofani un cliente de la Localidad de Villa Allende Córdoba teléfono 351-3058194, a los fines de que yo le hablara para ver su vivienda como había quedado finalizada (...) el día 25 de agosto del corriente, me comuniqué con Marcelo a través de WhatsApp, y le consulté la posibilidad de visitar su vivienda porque estaba interesado en construir con Innova Desarrollista (...)”. Finalmente, con intermediación de Dayana, coordinaron una visita al domicilio de Scrofani para el 27/08/24, en la calle Urquiza 274 de Villa Allende, presentándose en el lugar Dayana, Jorge y Ezequiel -Juárez-, quien se presentó como “encargado del área de impuestos”, los que se conducían en un Citroën C4 Blanco patente POV 914 (entregado por Vera -hecho 16-): “(...) él -Scrofani- nos comentó que la entrega de su vivienda fue rápido por parte de Innova, que estaba muy conforme con el resultado, mencionaba todo el tiempo a Innova (...) tanto Dayana, Ezequiel y Jorge (...) solo nombraban que viéramos los detalles de una casa que ya tenía dos años de antigüedad (...)”. A posterior fueron a visitar otra casa en La Cumbre, construida por Jorge para otra empresa, y después de eso acordaron un presupuesto final para 91 metros cuadrados, con opciones de financiación en dólares y diferentes plazos, pero finalmente decidieron volver al plan original con algunas modificaciones, quedando 47.5 metros cuadrados cubiertos y 15 semi cubiertos, siendo un total a pagar de \$ 33.330.000, información que les dio Ezequiel por WhatsApp. Así, Fariña el 01/09/24 transfirió \$ 100.000 como seña a una cuenta bancaria a nombre de “Rocío Celeste Flores”, según indicaciones de Dayana, y después envió planos con modificaciones, tras lo que Juárez le confirmó el nuevo monto a

pagar, le ofreció otras opciones de financiación, y comenzó a insistir en firmar el contrato. Luego de esto acordaron una reunión en la fábrica de Villa Retiro, en la que participaron Jorge, **Ezequiel y Sebastián-Laforte-**, quien se presentó como “director de la empresa”, y mostró el contrato que **Fariña y Maccarone** firmaron y recibieron una copia: “(...) *ya venía firmado el contrato por Flores Agustín Alejandro DNI 45.690.723, pero no preguntamos quien era porque tenía el mismo apellido de la cuenta bancaria donde transferí los cien mil pesos (...)* Acto seguido le entregué a Sebastián dos mil quinientos dólares en efectivo, y me entregó un recibo de \$ 3.330.000 (tres millones trescientos treinta y tres pesos) quien guardó los dólares en su mochila (...)”. Posteriormente visitaron una fábrica de aberturas con Jorge, donde observaron las ventanas que en teoría instalarían en la vivienda, y quedaron esperando el llamado de Laforte, ya que al momento de firmar el contrato les dijo que los iba a contactar gente del área de planificación que iban a llevar adelante la obra.

Este caso tiene la particularidad, igual que el anterior, de haber ocurrido escaso tiempo antes de la detención de **Laforte, Cano y Juárez**, desprendiéndose del mismo modo la conducta fraudulenta de todos los intervinientes, ya que vemos como una vez más Alan Cano se presentaba por su segundo nombre -Emmanuel- que si bien no era falso, se advierte que la finalidad era no se relacionado a los anteriores “nombres comerciales” (Next House y Foconde) de la empresa, ya que los clientes (damnificados) anteriores habían realizado diversas publicaciones en las redes sociales con su nombre. Asimismo, Juárez en la misma línea se hacía pasar por encargado de “impuestos”, quien les insistía para firmar el contrato a nombre de Agustín Flores, teniendo perfecto conocimiento de que esta persona no era representante de la empresa sino un prestanombre y familiar político de Laforte.

En relación a este hecho también obra la declaración de **Dayana Ariza** (26/09/24), quien ratifica haber realizado esta venta, y haberse ocupado **Sebastián Laforte y Ezequiel Juárez** de las cuestiones relativas al contrato, como también que la seña fue transferida a la cuenta de la mujer de Laforte, Rocío Flores. Esto último se encuentra a su vez corroborado en el

informe del Banco Santander de fecha 26/05/25. A su vez, Ariza, quien era una empleada recién contratada, en relación a los imputados refirió *“el dueño de la empresa era Sebastián Laforte a quien conoció el primer día que ingresó y se presentó como tal, que no iba casi nunca a la oficina, a veces 1 día a la semana y era el que se encargaba de viajar y cerrar los contratos (...) Alan acompañaba a los vendedores en todo el proceso, por lo que él se ocupaba de contactar al cliente con Sebastián, que era quien finalmente se presentaba en el lote del cliente y hacía el estudio del terreno y todo lo que implicaba firma de contrato y cuestiones monetarias... era el encargado y capacitador de vendedores, el que estaba todo el día en la oficina a quien todos podían recurrir, estaba a cargo de todo, que si bien Laforte era el que principalmente manejaba el dinero Alan también realizaba algunas gestiones de dinero (...) Ezequiel Juárez (...) parecía ser amigo de Sebastián, el que empezó a ir más seguido en el mes de agosto y los empezó a ayudar a los vendedores con las tratativas con los clientes, no está segura si tenía un puesto concreto ya que solo iba los días que iba Sebastián y hacía como de apoyo en las ventas, la tenía re clara, se notaba que conocía del rubro, y decían que habían trabajado juntos antes en la empresa anterior que tenía Sebastián (...)*”.

A través de los dichos de Ariza podemos ver cómo la “empresa” en manos de Laforte, Cano y Juárez, se fue reinventando, cambiando de domicilio y reclutando nuevos vendedores, quienes ignoraban el origen de la misma, a través de los cuales pudieron darle impulso a la nueva imagen y continuidad a su accionar delictivo.

Es en este hecho puntual, que se advierte la intervención en la maniobra del contador **Marcelo Scrofani**, quien fue presentado por la vendedora a los damnificados como **“un cliente”** (evidentemente Ariza desconocía su rol verdadero), el que según relata Fariña les mostró su propia vivienda como construida hacía dos años por la empresa. Respecto de Scrofani, podemos decir que su nombre surge de diversos relatos de los empleados de la empresa que ya fueron citados, como por ejemplo **Analía Albini** (27/09/24) *“(…) hasta que un día me presentan al contador de la empresa “Marcelo Scrofani” (tel. 351-3058194), el*

que era externo y se encargaba un poco del tema de la facturación, hacer las altas de Afip, etc. e iba cada tanto a la oficina, el que al pasar menos de un mes, me cuenta que se había dividido la sociedad y que Sebastián se quedaba solo como dueño de Next House (...); como también **Jimena Bossio** (01/10/24): “(...) También me acuerdo que entre los meses de junio a agosto empezó a haber muchas **reuniones de Alan, Ezequiel, Sebastián, Ximena, el contador “Marcelo Scrofani”** y el abogado Nassar -creo que se llamaba Pedro-, en ese momento no sabíamos que pasaba, pero después nos dimos cuenta que las reuniones eran porque Sebastián abriría una nueva firma “FORTE” (...); a su vez fue mencionado por **Santiago Montero** (04/08/25): “(...) En el mes de abril o mayo yo me enteré que hubo una reunión entre los tres socios, más el contador Marcelo y un abogado que no sabría decir el nombre, en la que Axel les dijo que no quería trabajar más porque ellos dos se daban una vida de lujos y él no podía construir nada (...) El contador sabía muy bien lo que pasaba, de hecho yo le dije qué estas haciendo ahí si sabés que eso no da para más. Yo me iba enterando del cambio de nombre de Next House por las redes y los escraches, además yo a veces me metía en las páginas a ver y veía que era la misma de siempre, pero con otro logo. También en un momento me di cuenta que una casa que había publicado Sebastián como entregada por Innova, era en realidad una casa que había sido publicitada y construida realmente por la empresa constructora “Nexa” (...)”. De estos extractos surge que Scrofani formaba parte de la empresa desde su nacimiento y estaba en completo conocimiento de las irregularidades que se fueron verificando con el tiempo por parte de los imputados, no obstante, continuó relacionado a la misma hasta último momento.

Puntualmente, en lo atinente a su participación en este hecho, el propio damnificado aportó su nombre completo, dirección y teléfono, haciendo referencia a que se trataba de “un cliente” que les exhibió su casa construida por Innova. Lo cierto es que, aunque fuera el contador de la empresa podría haber tenido una casa realizada por ellos ya que como hemos visto, existen algunas obras terminadas, pero no sucedió en este caso. A saber, fueron incorporados a la

causa los informes del **Registro General de la Propiedad** y de **Catastro** (01/08/25) de los que surge que la propiedad que mostró Scrofani a los damnificados -junto a Juárez- fue construida, y adquirida por él, en el año 2016, época en la que Next House ni siquiera existía, lo cual se complementa con las averiguaciones practicadas por el comisionado **Franco Ybarra** (17/06/25, 21/08/25), que corroboran lo expuesto, ya que los vecinos del sector coinciden en que la vivienda no ha sufrido modificaciones desde ese entonces.

También vemos en el relato de Montero referido y en transcripciones de conversaciones telefónicas ya citadas, que esta práctica de mostrar viviendas simulando que eran construidas por la firma, no era ocasional, siendo también confirmado ello por el propio imputado **Matías Sánchez** (28/07/25), quien al momento de declarar afirmó “(...) *Sebastián un día me llevó a mí y también llevaba a los clientes a una casa que era del contador, no me acuerdo el nombre, en Villa Allende, que supuestamente era una casa de muestra hecha por la empresa, pero yo después me enteré por los clientes que nada que ver, y también me enteré por la secretaria Analía, que si esa casa era del contador, pero que la tenía desde hace muchísimo tiempo, no era hecha por la empresa, nada que ver (...)*”.

Para acreditar sus dichos, Fariña aportó diversa prueba documental (10/09/25), tal como fotos del contrato con firma de “Flores Agustín Alejandro” (hijo de Jorge Flores) representando a la empresa, de fecha 03/09/24, del Anexo con la misma firma, comprobante de transferencia, como también comprobantes de pago recibido por la firma del contrato. Todo lo cual da cuenta que los damnificados pagaron a la empresa de Sebastián Laforte la suma de **\$100.000** y **USD 2500**, por una obra que él ya en esa época evidentemente no tenía intenciones de concretar, lo cual le constaba a **Alan Emmanuel Cano, César Ezequiel Juárez y Marcelo Scrofani** -quienes con su conducta reforzaron el engaño-, atento a los relatos ya expuestos de quienes integraban la firma en ese momento y los elementos analizados.

En los relatos previamente analizados en cada uno de los hechos en particular, puede advertirse la progresiva consolidación del designio criminal de **Sebastián Laforte**, quien, en

una etapa inicial, se aprovechó de la buena fe y la inexperiencia de sus primeros socios -Axel Faber y Micael Paz-, para luego incorporar, de manera paulatina, a **César Ezequiel Juárez, Alan Emmanuel Cano, Matías Pérez, Jorge Flores** y el resto de los imputados -en cada hecho en particular- que no obstante conocer el obrar malicioso de aquél, colaboraron en la concreción de las operaciones según cada caso, aportando de esta manera a la continuidad de la empresa delictiva.

Un aspecto que merece ser destacado es la actitud posterior a la consumación del delito asumida por el propio **Laforte**, porque de ésta se desprende su obrar malicioso y doloso. En este sentido, ha quedado evidenciada la completa indiferencia y actitud evasiva que éste adoptaba frente a los intentos de los damnificados por comunicarse o encontrarse con él, con la finalidad de interiorizarse sobre el estado de la obra y su falta de avance. La falta de respuesta alguna, sobre los lógicos planteos y reclamos que las víctimas le realizaban, los cambios de nombres al momento de los reclamos, las mentiras constantes y las burlas, son un claro indicador de que en su faz íntima ni a **Laforte** ni a los demás imputados les interesaba la situación de los clientes y no tenían una verdadera voluntad de cumplir con ellos, de hecho, tal y como el plan criminal pergeñado lo preveía, los incumplimientos se verificaron en la realidad.

Del contenido de la prueba incorporada, se vislumbra el grado de planificación y coordinación que caracterizó a estas maniobras ilícitas desde el principio. Los imputados lograban la suscripción de contratos y adendas en base a su discurso, para luego exigir un pago en concepto de cuota inicial, y a posterior, sin miras a cumplimentar lo refrendado, se comunicaban con los clientes exigiendo que debían completar el saldo que quedaba por abonar para así seguir con el proceso de construcción. En prácticamente todos los casos los damnificados son contestes en referir que los imputados se comunicaban constantemente y los presionaban a suscribir las diferentes adendas. La promesa de cumplimiento se presentó como una de las principales herramientas para inducir a error a las víctimas y repeler los reclamos

que lógicamente tras los incumplimientos articularon en contra de la “empresa”. La defensa de **Sebastián Laforte** apunta que las maniobras descritas deberían ser consideradas como meros incumplimientos contractuales, y no como la figura delictiva que se le atribuye. Lo cierto es que existen diferentes elementos que me llevan a sostener, en este grado del proceso, la existencia del acuerdo para cometer delitos indeterminados por parte de los imputados. Tal es así que la empresa al principio fue “Next House S.A.S.” para luego continuar como “Forte Desarrollista” (Foconde), y finalmente adoptó el nombre de “Innova Desarrollista”. Bajo estos nombres societarios siempre utilizaron el mismo material (renders, planos, etc.). Esto nos da la pauta que el cambio de nombre societario obedeció a ocultar las maniobras ilícitas que venían siendo desplegadas por los imputados, ya que tal cual surge de toda la evidencia recolectada, cada vez que se reclamaba públicamente los reiterados incumplimientos de la empresa, estos utilizaban esta herramienta para seguir captando clientes y repetir el proceso fraudulento: cuando la imagen de la empresa ya estaba muy escrachada o asociada a él mismo, quien ya era llamado estafador, hacían el cambio de nombre para que no fueran relacionados.

Por otro lado, los relatos de las víctimas que han sido analizados en autos y que en forma detallada no solo relacionan las calidades de los imputados con la asociación, sino también la modalidad de los desapoderamientos dinerarios bajo distintos ardidés. Estos testimonios brindados dan cuenta de las diversas tareas y la asignación que cada uno tenía dentro de la organización. Así en todos los casos que surgen de la plataforma fáctica observamos los mismos roles de cada uno de los imputados, mismo mecanismo de presión sobre los contratantes a fin de que sigan efectuando erogaciones de dinero, mismos problemas denunciados en cuanto a la construcción de las viviendas que ellos habían contratado. Específicamente de las declaraciones recabadas surge que numerosos arquitectos, al evaluar el estado de las viviendas que estaban construyendo fueron coincidentes en aclarar que no servían, que tenían problemas estructurales y que debían demolerse, lo cual hasta fue

ratificado hasta por los empleados de la empresa (recordar lo indicado por el propio Leonardo Barros el 12/03/25). Un ejemplo de esto son las declaraciones de Sergio Gabriel Suárez, Franco Di Lorenzo y Liliana Elizabeth Alvarado Gallardo, quienes manifestaron que los arquitectos que contrataron particularmente recomendaron demoler la vivienda. Así, los imputados se presentaban frente a las víctimas como una empresa constructora de gran trayectoria, pero la realidad evidenciaba improvisación y errores en circunstancias básicas. Todo esto no hace más que confirmar que no estamos frente a un supuesto de incumplimiento contractual como así quiere hacerlo parecer la defensa de Laforte, ya que además, desde el inicio no cumplían con lo acordado, y las únicas obras construidas -una platea defectuosa-, eran a los fines de seguir obteniendo entregas dinerarias por parte de las víctimas

Respecto a la **participación de los encartados**, si bien la vinculación con las diversas maniobras surge del desarrollo de los elementos probatorios analizados, haré una breve mención a modo de conclusión. Si uno analiza todos los hechos en conjunto, se advierte fácilmente el mismo *modus operandi* en cada uno de ellos e idénticos roles adoptados por cada uno de los partícipes. En el caso de **Sebastián Laforte**, él era quien se encontraba a cargo de la empresa indiscutiblemente, principal ideólogo y ejecutor del plan que tuvo en miras desde el inicio de la sociedad Next House y hasta el final de Innova, en lo que coinciden absolutamente todos los testigos, imputados y víctimas, en sus respectivos relatos, a los que me remitiré a fines de no caer en una reiteración excesiva.

Por su parte **Alan Emmanuel Cano** -hechos n° 1, n° 6 al n° 9, n° 11 al n° 13, n° 15, n° 17, n° 18, n° 21, n° 23 al n° 26, n° 28, n° 30, n° 33-, terminó siendo el encargado no solo de reclutar personal para la constructora sino también del discurso para las ventas, de coordinar a los vendedores, presentándose asimismo como dueño, denotando su particular cercanía con Laforte. Es claro que el rol de Cano fue mutando con el transcurso del tiempo, y pasó de ser un vendedor más, a la mano derecha de Laforte en poco tiempo. Todos los testimonios analizados previamente son contestes de manera palmaria en que Cano tenía un rol delimitado

en la empresa delictiva, por lo que no puede escudarse en que era solo un empleado. Los testimonios son contundentes en este sentido. La intervención de **Cano** resultó decisiva en la mayoría de los hechos investigados, especialmente en lo que respecta a la conducción de las operaciones fraudulentas que se llevaron a cabo. Tuvo un rol central tanto en la recepción como en la canalización de los reclamos que, con el tiempo, las víctimas comenzaron a formular, ya que era el encargado de la “posventa”.

Además, ejercía un poder significativo en la toma de decisiones fundamentales para que la “empresa” pudiera seguir operando de la manera en que lo hizo, hasta la efectiva intervención de la Fiscalía de Instrucción. Fue también quien coordinó y adoptó las decisiones necesarias para sortear las distintas contingencias que se presentaron a lo largo de este raid delictivo: pasó de ser vendedor a “gerente” comercial rápidamente, para de la misma manera tener a su cargo la decisión de “renegociar” con los clientes (adendas), y en el último tramo –Innova- encontrarse prácticamente frente a la empresa, junto con Laforte.

Obran numerosos testimonios en la causa que hacen referencia a la relación estrecha que mantenían Cano y Juárez con Sebastián Laforte, desde el comienzo hasta el fin de la organización, como por ejemplo Kevin Salas (21/11/24) quien expresó “(...) vivían los tres juntos Sebastián Laforte, Ezequiel Juárez y Alan Cano (...), o Morella Ocampo (25/09/24), cuando refirió: “(...) Alan Cano era el que llevaba el mando de todo cuando Sebastián no estaba (...) lo mismo que cuando llegó Ezequiel Juárez, quien cumplía la misma función que Alan (...) no era un vendedor, Juárez y Cano eran superiores (...)”.

Por su parte, **César Ezequiel Juárez** (al igual que Cano) -hechos n° 1, n° 12, n° 15, n° 16, n° 21, n° 23 al n° 26, n° 28, n° 29, n° 33- inició en la empresa como un simple vendedor para después convertirse en “el perro de Sebastián” (Barruti, 20/12/24) adoptando un papel fungible dentro de la organización, quien intervino en la recepción de dinero entregado por la mayoría de las víctimas, como también en capacitación de nuevos empleados, participando activamente en el ofrecimiento de algunas de las operaciones simuladas ejecutadas por la

agrupación, manteniendo contacto y reuniones con las víctimas, desplegando el discurso engañoso diagramado. Surge claramente de los testimonios de las personas que trabajaron en la empresa, que Juárez tenía conocimiento acabado tanto de los incumplimientos, como de las intenciones de quien se convirtiera en su amigo personal, Sebastián Laforte (Santiago Montero 04/08/25, Leonardo Gutiérrez 21/10/24, entre otros). Asimismo, Juárez incluso se benefició económicamente del accionar delictivo de la organización, ya que se apropió de un vehículo que él mismo recibió como parte de pago de un damnificado, cuya obra no fue terminada (Vera -hecho n° 16-, Informe de dominio 23/12/24), y al ser consultado por ello, simplemente se limitó a decir que se lo había comprado a Laforte en cuotas, pero no recordaba cuánto había pagado por el rodado (04/10/24).

Obran en los presentes el contenido de las previsualizaciones realizadas sobre los teléfonos que le fueron secuestrados a los imputados, y puntualmente de los teléfonos de **Juárez** (18/02/25), surge claramente el carácter en el que permanecía en la empresa, como por ejemplo se advirtió que formaba parte del grupo corporativo de Innova, y -a modo de ejemplo- en el mes de febrero de 2024 ante el mensaje de **Laforte** al grupo que refería “(...) recuerden que, lamentablemente nuestros nombres están quemados en el mercado entonces todos tiene que vender con otro nombre, ¿sí? (...) por el momento vamos a usar la cara de Cristian, de mi hermano y vamos a usar eee la cara de un amigo también, vamos a hacer muchas promociones mostrando lo que es la fábrica, mostrando lo que son construcciones, vamos a tener cuatro casas disponibles para mostrar, eee que no son ningunas que las que conocen ustedes, las conseguí por mi cuenta que se van a subir a las redes para manejar buen contenido (...)”. De aquí surge claramente que el nombre de Juárez, también estaba “quemado” por los clientes perjudicados que reclamaban a la empresa en redes sociales, por lo que, a fines de poder continuar realizando ventas, comenzó a presentarse con el nombre de “Martín”, lo que se ratifica en otra conversación, con un cliente nuevo interesado en contratar con la empresa en el mes de marzo, a quien él responde: “(...) Buen día! Mi nombre es

Martin, ejecutivo comercial de Innova Desarrollista S.A. El área de marketing me brindo tu contacto por un pedido de asesoramiento (...)”.

Asimismo, es oportuno recordar lo manifestado por **Santiago Montero** (04/08/25) quien era amigo personal de Juárez, y lo recomendó para entrar a trabajar, pero se fue al poco tiempo de que se disolvió la sociedad con Axel y Micael cuando notó los manejos de Laforte: “(...) Cuando yo me fui de la empresa le dije a Ezequiel que se viniera conmigo a trabajar, que no se quedara con el garca de Sebastián, que íbamos a hacer las cosas bien, pero él no quiso (...) se quedó trabajando ahí, por eso corté la relación con él en ese momento, yo sabía que Sebastián era un garca y Eze tenía muy buena relación con él, sé que después con el tiempo se hicieron muy amigos (...)”. Juárez supo desde el comienzo los motivos por los cuales la sociedad de Next House se disolvía, y teniendo la posibilidad concreta de cambiar de trabajo, por una empresa seria y honesta -Montecons- (ver testimonio de Gutiérrez) decidió quedarse al lado de Laforte, y colaborar con su empresa delictiva hasta el último momento. En relación a la conducta atribuida a **Matías Pérez Ludueña** -hechos n° 1, n° 14, n° 16, n° 20-, quien oficiaba de vendedor y tenía a su cargo principalmente la “captación de clientes” en la organización, en este marco era que replicaba el discurso engañoso ideado y provisto por Laforte para atraer nuevas víctimas, proyectos que sabía que nunca serían cumplidos o lo serían en forma incompleta o defectuosa. Podemos hacer mención nuevamente al contenido de las previsualizaciones realizadas sobre los teléfonos secuestrados a los imputados, y puntualmente del propio teléfono de **Pérez** (18/02/25), que formaba parte del grupo llamado “Forte-Ventas”, con el inicio del chat de fecha 26/12/22, en el cual figura un mensaje -ya transcripto- que demuestra que a esa fecha Pérez conocía acabadamente la forma de “trabajar” de Laforte, y no obstante participaba activamente en las maniobras planificadas por él.

A diferencia de otros vendedores, **Pérez** se fue de Next House y regresó (mismo caso que Bardus). Así, el nombrado formó parte de la “empresa” en una primera etapa durante aproximadamente un año (junio del 2022 a julio del 2023) y -según sus propios dichos- se fue

de allí motivado en que “(...) Sebastián cambia el nombre de la empresa de Next House a Forte Desarrollista, eso me hizo ruido así que me fui. Me llamó la atención que cambió el nombre, si Next House era una empresa nueva, de golpe, sé que en estas cosas son cosas delicadas asique decidí irme (...) me doy cuenta que Sebastián no ponía nada a nombre de él y eso también me pareció raro, después el cambio de nombre y demás (...)”. Resulta útil aquí nuevamente hacer referencia a los dichos de Santiago Montero -en su declaración ya citada- quien refirió que Matías Pérez estuvo trabajando con él en Montecons “(...) Él cuando llegó a pedirme trabajo, me dijo que se quería ir porque Sebastián era un garca (...)”, siendo llamativo que Pérez regresó a formar parte de la firma creada por Laforte en el mes de julio de 2024, cuando ya había cambiado el nombre de la empresa una vez más (ahora era Innova), y tenía pleno conocimiento de los múltiples reclamos de los damnificados.

Respecto a la participación de **Jorge Alejandro Flores** -hechos n° 1, n° 10, n° 15, n° 17 al n° 28-, desde su carácter de representante y administrador titular de la sociedad “Next House S.A.S.” (prestanombre), contribuyó a forjar la pantalla societaria bajo la cual operaría la mayor parte del tiempo la organización criminal, percibiendo sumas dinerarias regularmente de su yerno -Laforte- a modo de salario, quien habría suscripto numerosos documentos creados para darle visos de legalidad al accionar fraudulento, conociendo y contribuyendo desde tal carácter con el accionar ilícito que se ejecutaba junto al resto de los miembros.

Cabe aclarar que Flores colaboró con la empresa criminal de diversas maneras, ya que además de firmar los contratos y certificar sus firmas ante distintos escribanos públicos para poder otorgarle una aparente formalidad a las operaciones fraudulentas, respondía las cartas documento con los reclamos de los clientes, abrió una cuenta a su nombre en la billetera virtual “Lemon”, que era utilizada para realizar pagos internos y recibir dinero de las víctimas (ver Analía Albini del 27/09/24, informe de 04/10/24 y Mabel Echagüe del 06/02/24), como también hacía las veces de custodio de Laforte (Kevin Salas, 21/11/24) y lo que fuera necesario a cambio de dinero. Asimismo, Flores, adquirió diversas líneas de teléfono a su

nombre que eran utilizadas por la empresa, tales como la n° 3518121967 utilizada para Postventa, la n° 3518525278 utilizada para Arquitectura, y n° 3515153414 publicada en página web de Innova (Espejo, 03/06/24, 08/07/24).

En el testimonio -ya citado- de Analía Albini, la administrativa hizo una referencia específica en relación a los hermanos Flores: “(...) *A partir de ahí Jorge Flores y Noelia Flores empezaron a aparecer en la nómina de pagos, si bien no trabajaban en la empresa, por lo que entendimos que les pagaban por figurar en los papeles, ya que si eran socios de verdad no deberían cobrar sueldo (...)*”, de lo que se desprende claramente que Sebastián Laforte les pagaba a ambos por su “trabajo”. Esto ha sido acreditado en el celular secuestrado a Flores (acta 20/02/25) del que surgen varios mensajes en los que Jorge le reclama dinero a su yerno, como también un comprobante de transferencia de Laforte en su favor. Asimismo, se pueden observar en el informe remitido por el Banco Galicia de la cuenta de Foconde (04/06/25) numerosas transferencias realizadas entre septiembre de 2023 y marzo del 2024, tanto a Jorge como a Noelia.

Con respecto a la atribución de responsabilidad del resto de los imputados, que no han sido parte del hecho principal, sino que participaron en algunas maniobras en particular, comenzaré por mencionar a **Claudio Héctor Bardus** -hechos n° 3, n° 7, n° 13, n° 22-, cuyo papel consistió en replicar el discurso engañoso que buscaba convencer a las potenciales víctimas, brindándoles asesoramiento sobre las distintas opciones de vivienda que supuestamente ofrecía la empresa, y en algunos casos facilitó el contacto directo entre las víctimas y Laforte, consolidando así la maniobra estafatoria. Al colaborar activamente en la implementación del engaño, Bardus contribuyó decisivamente a generar confianza y aparentar legitimidad, elementos fundamentales para que los interesados accedieran a realizar a las entregas de dinero que resultaron perjudiciales. Vale hacer mención aquí nuevamente a la conversación -ya transcrita- contenida en el teléfono Ezequiel Juárez (Ybarra, 28/03/25), de la cual surge que en el mes de septiembre del año 2023 Bardus estaba en pleno conocimiento

de las publicaciones de los clientes estafados por *Facebook*, y él mismo recibía los reclamos, no obstante lo cual continuaba trabajando en la empresa, y de hecho lo hizo hasta último momento, ya que si bien tal como mencionara Montero (en la testimonial ya citada) Bardus dejó la empresa en una oportunidad, regresó conociendo la conducta delictiva de Laforte, que a esa altura era de público conocimiento. Es relevante la referencia que hace Montero a que cuando él se va de la empresa, poco tiempo después de que se disuelve la sociedad con Faber y Paz, ya todos se habían dado cuenta de que la razón de esa ruptura se debía a los manejos fraudulentos de Sebastián: “(...) muchos vendedores se fueron, quedaron Ezequiel Juárez y **Claudio Bardus**, pero el resto se fueron. A mí me fue bien rápido con la empresa y a principios del 2024 vinieron a pedirme trabajo Cristian Leonardo Gutiérrez y Matías Pérez, y Claudio Bardus. Claudio Bardus al mes siguiente que yo arranqué con mi empresa se vino conmigo, pero estuvo dos días y se volvió a Next, y después volvió a pedirme trabajo cuando vinieron los otros, pero estuvo desde marzo ponele, hasta julio, y se volvió a otra empresa de Sebastián “Innova”, pero para esa época ya Sebastián estaba escrachado por todos lados, en las redes sociales, todos sabíamos que estaba estafando a la gente (...)”.

En relación a la conducta de **Noelia Alejandra Flores** -hechos n° 29 y n° 30-, se encuentra acreditado que al igual que su hermano, prestó su nombre a los fines de figurar en calidad de socia de “Foconde” (GIA, 14/10/24, 16/10/24), suscribiendo los instrumentos utilizados para consolidar los fraudes, realizando un aporte fundamental para terminar de generar la confianza suficiente en las víctimas, que bajo engaño se decidieron a “contratar” con la empresa. Al igual que Jorge, Noelia también recibía dinero de Laforte por su “aporte” (análisis realizado al momento de valorar la conducta de Jorge), demostrando con su accionar una participación deliberada y responsable en la ejecución y sostenimiento del esquema delictivo, facilitando la materialización del perjuicio patrimonial en los casos que se le atribuye.

Asimismo, vale agregar que el hecho de figurar Noelia como “socia” de Foconde, no

solamente le permitió a Laforte dotar de la formalidad necesaria a la nueva fachada de su empresa y confeccionar los nuevos contratos con un nombre distinto de los ya “quemados”, sino que también con su aporte posibilitó que Laforte pueda abrir una nueva cuenta bancaria con la cual poder continuar operando “(...) *Sebastián abrió una nueva cuenta bancaria a nombre de “Foconde”, que fue la que se empezó a utilizar para todo, para ambas firmas (...)*” (Bossio). Sumado a lo expuesto, no es dato menor que Noelia era una de las dos personas autorizadas por Sebastián Laforte -además de su mujer, Rocío Flores- a ingresar a la caja de seguridad de la empresa Vastyon (oficio de fecha 19/03/25), lo que refleja que no era una simple prestanombre, sino que era una de las personas de mayor confianza del encartado. En cuanto a **María Ximena Alderete** -hechos n° 16, n° 23, n° 24, n° 27-, en principio ejerció funciones de vendedora, replicando el discurso engañoso ideado y provisto por Laforte para atraer nuevas víctimas, para rápidamente se volvió la persona de confianza de Laforte y pasó a ocupar un papel relevante en la empresa, como “gerente comercial” , a raíz de lo que empezó a visitar clientes y formar parte de las reuniones para reforzar el fraude, como también confeccionar adendas y recibir dinero de los damnificados, oficiando en ocasiones de supuesta “maestra mayor de obras”.

En los testimonios ya citados de Bossio, Albini y Gutiérrez, se advierte que los mismos son contestes en relación a mencionar a Alderete, como la persona que colaboró con Sebastián Laforte para crear la fachada de “Foconde-Forte”, prestando su propio domicilio particular para que figurara en la constitución de la sociedad ficticia, como sede social (informe de la GIA de 14/10/24 y 16/10/24 en los que se observa el domicilio y sede social la calle Avellaneda 330 piso 10 Dpto. A). Asimismo, y en función de ello fue designada por Laforte para hacerse cargo de las ventas de esta “nueva” empresa, “(...) *como se llevaba bien con Sebastián empezaron a juntarse por fuera con él (...) Ximena empezó a ser como la mano derecha de Sebastián, era la que estaba cuando Sebastián no estaba, ejerciendo un cargo como de gerente (...)*” (Bossio).

Además, en el teléfono utilizado por Sebastián Laforte obra una conversación con Alderete, en la cual surge que ella se comunicaba con un cliente al cual ella le había realizado una propuesta de adenda (creada por ella misma), y a su vez lo había derivado a hablar con Laforte, quien se hacía pasar con esta persona por “Jorge Flores”. También se registra otra conversación en el grupo de *WhatsApp* “Forte – ventas” en el que intercambian mensajes los integrantes, entre ellos Alderete, haciendo referencia a que estaban cometiendo errores en las publicaciones de la empresa, ya que dejaban el nombre de Next House en propagandas que supuestamente eran de Forte, “(...) *se observa la página de la red social Facebook con un grupo público con 106 miembros de nombre “damnificados de Next House y Sebastián Laforte” con una imagen de portada con los logos de “Forte”, “Next House” y “Next” con el título “Estafadores”, a lo que sigue el mensaje “dejá nomás, gracias por responder” (...)* “A estas cosas me refiero Xime, por varias cosas que fueron pasando, ahora saben que somos los mismos que Next, no es solo decir nos cambiamos de empresa”, a lo que Alderete responde “ese dato no salió de una campaña mía, en teoría en todas las páginas están bloqueados los clientes de Next” (...)” (testimonio Ybarra, 12/09/25). De esto se desprende claramente que Alderete estaba al tanto de los reclamos de las víctimas, y no obstante colaboraba activamente con maniobra de Laforte, como también sabía que este se hacía pasar por otras personas -en este caso, por Jorge Flores- para poder concretar nuevas ventas.

Respecto al imputado **Matías Sánchez**, -hechos n° 17 y n° 18- tomó intervención personal en las operaciones engañosas concretadas con dos de las víctimas, oficiando de vendedor -desplegando el discurso falaz-, y también percibiendo cobros. En torno a Sánchez, se encuentra incorporado el relevamiento del teléfono de Laforte (testimonio de Ybarra del 02/06/25, ya citado) del cual surge una conversación del 11/01/23 en el grupo de ventas de Next House, en la que él envía ocho fotografías de una vivienda construida por “la empresa de su hermanastro”, ofreciéndolas para publicarlas como si fueran hechas por la empresa de

Laforte, haciéndoles la salvedad de que podían enviar esas imágenes a los clientes, pero que no las compartan “para todo el público”, para no quedar tan expuesto, ya que era claramente una propaganda falsa. También obra otra conversación privada fecha entre Sánchez y Laforte, de fecha 25/04/23, en la cual se vislumbra una gran confianza entre ambos, de hecho Laforte le envía un audio explicándole que tiene problemas con los clientes, que recibió cartas documentos e inicios de juicios, y le pide que no le cuente a nadie, a lo que finalmente Sánchez le responde “(...) hermano por las dudas trata de llamar por número de WhatsApp... porque hoy en día te pinchan los teléfonos, más ahora que te enviaron eso que me dijiste (...)”. De aquí se desprende no solo la intimidad con la que se manejaban, sino también la reacción de Sánchez al enterarse de los “problemas” de Laforte, quien ante esta noticia, lejos de permanecer ajeno a la situación, le ofrece ayuda y además le recomienda evadir a la justicia.

En cuanto a la participación del encartado **Marcelo Scrofani**, la misma fue desarrollada en oportunidad de analizar el hecho n° 33, ya que solo tuvo intervención en ese único evento, desplegando un ardid que fue dirimente a los efectos de convencer a las víctimas a contratar. En esta instancia resulta adecuado abordar las **posiciones exculpatorias** de los encartados. Atento a los diferentes niveles de responsabilidad atribuida, comenzaré con la posición asumida por **Sebastián Laforte** y **Alan Emanuel Cano**. A simple vista la postura defensiva de ambos luce como un análisis parcial y fragmentado en su beneficio, sin el aporte concreto de otros elementos probatorios que logren enervar la hipótesis sostenida por esta fiscalía.

Los dichos de **Sebastián Laforte** pretenden, en base a la enunciación de diversos datos irrelevantes, minimizar las conductas delictivas tratando de simplificarlas a meros incumplimientos contractuales, siendo que, del desarrollo de todo el material probatorio incorporado y analizado previamente, resulta más atinado considerar que el incoado, junto al resto de los coimputados, se puso de acuerdo para conformar una asociación ilícita destinada a cometer una pluralidad indeterminada de delitos, los cuales efectivamente cometió, tal como

le fue intimidado.

La postura defensiva de Laforte se centra en negar el carácter delictivo de los hechos, afirmando que no existió estafa ni asociación ilícita, sino incumplimientos contractuales derivados de factores económicos, climáticos y operativos, presentándose como un trabajador común, con familia a cargo, que cometió errores por inexperiencia, justificando los aludidos incumplimientos en factores como contratos mal confeccionados (hechos en pesos y sin cláusula de actualización por mal asesoramiento jurídico, lo que generó desfasajes frente a la inflación y el dólar), faltante y demoras de materiales (retrasaron la producción en fábrica y la ejecución en obra), clima adverso (lluvias que impedían carga, traslado o instalación de viviendas, extendiendo plazos de 130/150 días a 200/220), clientes que rescindieron contratos y lo desprestigiaron (especialmente Elizabeth Alvarado y Franco Di Lorenzo, quienes crearon un grupo en *Facebook* acusándolo de estafador, generando temor en otros clientes y desmotivación en empleados), robos en obras (que afectaron costos y plazos), errores de mano de obra (cuadrillas que fallaban y debían ser reemplazadas), y como consecuencia de esos factores reconoce haber tenido atrasos, insistiendo en que siempre buscó cumplir. Asimismo, aseguró tener 4 casas listas para instalar y otras en proceso de terminación, y que ha colaborado con la investigación (entregando su celular, computadora, llaves y dinero). Básicamente, refiere que hubo mala administración, inexperiencia y problemas externos, más no intención de defraudar.

Corresponde señalar, en primer lugar, que los argumentos esgrimidos por el imputado no alcanzan para descartar la configuración delictiva investigada. En efecto, lo que se encuentra bajo análisis no es un mero incumplimiento civil, sino un patrón reiterado, organizado y planificado de captación de dinero de numerosos clientes, sin capacidad ni intención real de dar cumplimiento a las obligaciones asumidas. En tal sentido, la falta de cláusulas de ajuste por inflación no constituye un simple error, sino una estrategia dirigida a captar clientes con precios artificialmente bajos, pese a conocer la imposibilidad de ejecución (ver testimonio de

Santiago Montero). Otros operadores del mismo rubro incluían dichas previsiones contractuales, lo cual evidencia que se trató de una decisión deliberada. En cuanto a las contingencias climáticas invocadas, son riesgos previsibles en la actividad constructiva, que debieron ser contempladas en la organización de la “empresa”, que no justifican atrasos de 18 a 24 meses, ni la paralización de obras, como tampoco que en los pocos casos en que se hizo algo, fue completamente inútil y defectuoso. Lo determinante es que, aun frente a tales circunstancias, se continuó recibiendo dinero de nuevos clientes hasta último momento, lo que revela una mecánica fraudulenta.

En cuanto a los clientes que rescindieron contratos y los reclamos públicos en redes sociales, esto no puede ser la causa del colapso de la empresa, sino la consecuencia natural del incumplimiento masivo, ya que las múltiples denuncias y adhesiones de otros damnificados corroboran que el perjuicio ya se había materializado con anterioridad. En lo atinente a los robos en obras y errores de mano de obra, además de no contar con respaldo documental sobre ello, son episodios aislados que no explican la magnitud ni la sistematicidad del incumplimiento generalizado. Asimismo, la invocación de plazos de entre seis y dieciocho meses para regularizar obras constituye una estrategia defensiva tardía, introducida sólo después de la acumulación de denuncias y pruebas, lo que no borra el hecho de que los clientes llevaban meses o años sin recibir sus viviendas, configurándose los delitos desde el inicio de la maniobra. El propio relato del imputado deja al descubierto una modalidad financiera de tipo piramidal, en la cual los anticipos de nuevos clientes se destinaban a obras previas, generando una cadena de incumplimientos previsible e inevitable, evidenciando una administración confusa de fondos personales y societarios, lo que refuerza el carácter fraudulento de la operatoria. Por otro lado, las referencias a su vida familiar o a su condición de trabajador carecen de relevancia jurídica frente a los hechos constatados, que dan cuenta de un accionar sistemático y delictivo. Vale aclarar que las “casas listas para entregar” que mencionó Laforte, no surgen del allanamiento realizado en el galpón utilizado por la empresa

de fecha 05/09/24 (Espejo, 05/09/24), cuyo contrato de alquiler se encontraba rescindido desde el 28/02/24 y Laforte no había realizado la devolución del inmueble ni de las llaves a su propietaria (presentación de Barud del 20/09/24), y en el cual no existe registro de que hubiera ninguna casa armada. Además, cuando hace referencia a su preocupación por que tenía obras por terminar que estaban expuestas al clima, justamente el propio arquitecto que trabajaba para él al ser consultado por las obras refirió “(...) *el mayor problema era el abandono de las obras grises, que quedaban expuestas al clima por largos períodos (...)*” (Elvio Cuestas), lo que evidencia que esa situación era algo habitual en las obras.

Por último, haré mención a su aparente intención de cumplir con los damnificados, afirmando contar “con dinero perteneciente a los clientes para poder cumplir con las obras que se deben”, lo que no pasó de ser una supuesta expresión de deseo, ya que a posterior de ello no existió ningún tipo de propuesta en relación a ello. Asimismo, del propio relato de Laforte surgen claras contradicciones, como cuando sostiene que no existió mutación de nombres de empresas, sino que las tres funcionaban en forma paralela, y acto seguido afirma que se vio obligado a crear dos nuevas razones sociales -Forte y Servipro 360- porque Next House había quedado “quemada” y eschachada por las publicaciones de los clientes, lo que impedía vender bajo esa denominación. En conclusión, la postura defensiva de Laforte se construye sobre la base de excusas externas (inflación, clima, redes sociales, renuncias de empleados) y de una auto-victimización personal, pero no logra desvirtuar el cúmulo de pruebas que acreditan la existencia de un plan delictivo reiterado, destinado a la captación fraudulenta de fondos de numerosos damnificados, que lejos de re introducirlos para cumplir, los gastaba en la vida lujosa que llevaba -lo que surge de numerosos declaraciones- lo cual excede con amplitud el ámbito meramente civil.

De esta manera, queda en evidencia que sí existió un mecanismo de sustitución de nombres y estructuras societarias para mantener la actividad comercial pese al descrédito creciente, lo cual desmiente la supuesta continuidad “paralela” de las empresas y exhibe un intento de

ocultar la verdadera maniobra.

Por su parte, el imputado **Alan Emanuel Cano** enfatiza y centra su postura defensiva en demostrar su calidad de simple empleado, lo que nuevamente contrastado con las diferentes declaraciones da cuenta del papel fundamental que cumplía dentro de la organización.

La postura defensiva de Alan Emmanuel Cano se centra en presentarse como un trabajador común y corriente, cuyo rol dentro de la empresa se limitaba estrictamente a la función de vendedor. En sus dichos remarca que nunca tuvo bienes, participación societaria ni capacidad de decisión, sino que siempre actuó como empleado subordinado de Sebastián Laforte, siguiendo sus directivas y sin ocupar ningún lugar jerárquico. En esa línea, sostiene que desconocía la existencia de una operatoria ilícita y que jamás tuvo intención de causar un perjuicio a los clientes. Según su versión, los problemas que llegaban a su conocimiento eran percibidos como simples demoras operativas o como ataques provenientes de la competencia, tal como le aseguraba Laforte. De este modo, insiste en que no participaba en la firma de contratos ni en la etapa posventa, salvo en intervenciones menores y puntuales. Al describir sus tareas, Cano afirma que se reducían a captar clientes y concretar ventas bajo las pautas fijadas por Laforte. En algunos casos colaboraba transmitiendo técnicas de ventas a compañeros, realizando entrevistas a potenciales vendedores o trasladando documentación, pero siempre como actividades secundarias y accesorias a su rol principal. En lo personal, se muestra como alguien económicamente dependiente de terceros, con deudas familiares, viviendo en condición de inquilino y con ingresos limitados, lo que refuerza la imagen de persona común que no habría obtenido beneficios extraordinarios del trabajo en la empresa. En la misma línea, destaca que reclamaba estar registrado formalmente para contar con aportes jubilatorios y cobertura de obra social, lo cual -según él- resulta incompatible con la figura de partícipe consciente de un esquema fraudulento. Otro punto que enfatiza es que la organización interna estaba completamente concentrada en la figura de Sebastián Laforte, único con poder de decisión y manejo de la operatoria. Finalmente, Cano se presenta como

víctima de un engaño, al sostener que confiaba en la veracidad de la empresa y en las explicaciones que le daba Laforte respecto de los retrasos. Así, afirma que cuando surgían reclamos de clientes, su intervención se restringía a transmitirles lo que su empleador le indicaba. En suma, la estrategia defensiva de Alan Cano consiste en mostrarse como un simple vendedor, sin capacidad de decisión ni conocimiento del fraude, ajeno al perjuicio ocasionado a los clientes y en una relación de subordinación económica y laboral con Laforte. La versión de Alan Cano pretende instalar la idea de que se trataba de un simple empleado, sin conocimiento ni participación en los hechos investigados, sin embargo, sus propias manifestaciones y la prueba recolectada permiten afirmar lo contrario. En primer lugar, Cano no fue un trabajador común sino desde el comienzo un eslabón esencial en la captación de víctimas, y sus funciones fueron ampliándose rápidamente hasta quedar a cargo prácticamente de la empresa junto con Laforte “(...) *estaba a cargo de todo (...)*” (Dayana Ariza, 26/09/24). Él mismo reconoce que su tarea era la de vender, captar clientes, cerrar operaciones y transmitir confianza respecto de la seriedad de la empresa, siendo en los hechos la cara visible de la organización ante los damnificados. En segundo lugar, surge de su propio relato que conocía la existencia de reclamos y cuestionamientos, y admitió haber visto publicaciones negativas en redes sociales y haber recibido planteos de clientes, no obstante, en lugar de advertir o desvincularse, continuó participando activamente, limitándose a reproducir explicaciones proporcionadas por Laforte, lo que implica una aceptación consciente de las irregularidades. Además, Cano no se limitaba a vender, sino que cumplía funciones posteriores a la firma de contratos, y él mismo reconoció que transmitía a los clientes excusas elaboradas por Laforte para justificar las demoras, y que en ocasiones llevaba adendas o documentación a los domicilios, es decir, participaba directamente en sostener el ardid frente a los damnificados, contribuyendo a evitar que desistieran de los contratos. Su rol en la empresa tampoco era menor, ya que señaló que capacitó a nuevos vendedores, elaboró manuales de ventas y realizó entrevistas de selección, ubicándose él mismo en un lugar de

confianza y responsabilidad dentro del núcleo operativo, más allá de que Laforte concentrara el poder de decisión. La permanencia en las diversas empresas durante casi dos años, incluso después de advertencias públicas y privadas, escalando en su posición hasta ser prácticamente la mano derecha de Laforte, demuestra su voluntariedad en sostener la actividad ilícita. A modo de ejemplo, Cano citó a Natalia Mercau, como una compañera que podía dar fe de que él era un simple vendedor, la que ante la consulta de la instrucción refirió haber trabajado dos meses en la empresa, y haberse ido “porque se dio cuenta que eran unos estafadores”. En resumen, Cano sabía que la empresa carecía de la capacidad real para cumplir lo prometido, y aun así colaboró activamente en la captación y contención de víctimas: “(...) *Alan Cano era el que llevaba el mando de todo cuando Sebastián no estaba (...)*” (Morella Ocampo, 25/09/24). Por todo ello, su rol no puede encuadrarse en el de un mero empleado engañado, ya que surge del precedente análisis que también participaba de los grupos de *WhatsApp*, se presentaba con los clientes con distintas identidades y funciones en la empresa, recibía dinero y profería un discurso mendaz a los fines de que aquellos firmaran las adendas. Por último, Cano menciona algunos casos de clientes que recibieron su vivienda, entre ellas Silvana Masso, construcción que, según él, vio a través de videos, la cual al ser consultada por la empresa manifestó “*me estafaron*” y afirmó que tras entregarle dinero a Laforte, la empresa no construyó nada en su terreno. De igual manera cabe destacar que, el hecho de que existan obras terminadas no los exime de responsabilidad, ya que de los elementos obrantes en la causa se desprende que las pocas entregas realizadas fueron, en realidad, una pantalla destinada a dar apariencia de seriedad y mantener activa la captación de víctimas.

Por su parte, **César Ezequiel Juárez**, al prestar declaración, intentó desvincularse de los hechos negando la existencia de una asociación ilícita y presentándose como un simple empleado. Según su versión, su función se limitaba a la de vendedor, siempre bajo las órdenes de Sebastián Laforte, único con poder de decisión. Relató que percibía un sueldo fijo más comisiones y, en ocasiones, pagos adicionales por viajes o el uso de su vehículo. Alegó que,

con el tiempo, al convertirse en uno de los vendedores más antiguos, los nuevos empleados lo consultaban por experiencia, pero negó haber tenido jerarquía alguna. Describió minuciosamente la estructura interna de la empresa, los traslados de oficinas, la incorporación de arquitectos y administrativos, y el procedimiento de ventas. También manifestó que sólo conoció de reclamos por comentarios de Laforte en reuniones y afirmó haber visitado obras terminadas en distintas provincias, siempre acompañado por Laforte. Finalmente, señaló que interrumpió por un tiempo su vínculo laboral por bajos ingresos, pero que regresó convocado por el propio Laforte. En suma, intentó mostrarse como un empleado subordinado, sin participación en la toma de decisiones ni conocimiento del fraude.

Sin embargo, esta versión presenta serias inconsistencias. En primer lugar, el propio Juárez admite haber recibido dinero y vehículos de clientes, lo cual evidencia un rol de confianza y una intervención activa en las operaciones, impropio de un simple empleado de bajo rango. En segundo término, su condición de “vendedor experimentado” al que acudían los nuevos integrantes, lo colocaba en un lugar de referencia dentro del área comercial, lo que demuestra un rol más relevante que el que pretende atribuirse. Por otro lado, la existencia de obras terminadas, que él invoca como argumento exculpatario, lejos de apartarlo de responsabilidad, se inscribe en la lógica defraudatoria ya acreditada: entregas puntuales destinadas a generar confianza y sostener la captación de víctimas. El nivel de detalle con que describe la estructura interna, los traslados de oficinas, las capacitaciones y la operatoria general, refleja un conocimiento profundo de la organización que desmiente su supuesto desconocimiento y lo ubica como parte consciente y necesaria del esquema, más aún cuando los propios empleados lo llamaban “*el perro de Sebastián*” atento a la confianza ciega recíproca que tenían con Laforte (Barruti, 20/12/24). Asimismo, a modo ilustrativo traeré a colación la conversación ya citada entre Juárez y Bardus (acta del 28/03/25 ya expuesta) que exhibe la ligereza con la que Juárez se burla de las quejas de las víctimas (calificando peyorativamente a los damnificados), reforzando la hipótesis de que no se trataban de

reclamos aislados o desconocidos, sino de un fenómeno reiterado y sabido por quienes integraban la empresa. Ese intercambio muestra que tanto Bardus como Juárez no podían desconocer el accionar fraudulento de Laforte y de la firma, que estaban al tanto del cambio de nombre como maniobra de encubrimiento, y que recibían y comentaban entre ellos los reclamos de múltiples víctimas, lo cual desmiente cualquier intento de presentarse como ajenos o sorprendidos por las irregularidades. En conclusión, los propios dichos de Juárez, lejos de eximirlo, confirman su inserción activa dentro de la maniobra, revelando que su rol no fue el de un mero empleado engañado, sino el de un integrante funcional y necesario para la continuidad del plan fraudulento llevado a cabo.

Jorge Alejandro Flores, en su oportunidad, negó los hechos que se le imputan y sostuvo que su rol en la empresa se limitó a la firma de contratos, sin participación en la toma de decisiones ni conocimiento de maniobras ilícitas. Afirmó que fue invitado por Sebastián Laforte, nada menos que su yerno, a ser socio de la empresa, con la propuesta de cobrar un monto semanal a cambio de certificar y firmar contratos en la escribanía, sin necesidad de asistir a la empresa ni supervisar su operatoria diaria. Aseguró que no tuvo acceso a las cuentas bancarias ni al manejo de fondos, que eran gestionados por terceras personas. Flores manifestó haber firmado entre tres y cuatro contratos semanales durante un período de dos a tres meses en 2023 y que, cuando comenzaron a llegarle cartas documento a su domicilio, notificó a Laforte para que solucionara los daños ocasionados. También reconoció haber trabajado brevemente en 2022 en un galpón realizando tareas menores, sin supervisar la fabricación de casas, y que su relación con clientes y damnificados era mínima y mediada por intermediarios. Su estrategia defensiva consiste en presentarse como un actor pasivo, limitado a la firma de contratos, desligado de la gestión de fondos y del cumplimiento de obligaciones contractuales, sin conocimiento de maniobras fraudulentas.

Pese a lo afirmado, su versión no basta para sustraerlo de responsabilidad. Aunque Flores asegura que “solo firmaba”, la firma regular de múltiples contratos lo convierte en un actor

esencial para la concreción de las operaciones de la empresa, lo que demuestra su participación consciente en la operatoria. Su conocimiento indirecto de la no fabricación de casas, los envíos de materiales y su permanencia en la fábrica, aunque limitada, evidencia que no era ajeno a la actividad central de la empresa. La cercanía familiar con Laforte y la propuesta de “socio” implicaban un nivel de confianza y responsabilidad que contradice la versión de mero empleado. Asimismo, su intervención para gestionar cartas documento y conflictos con clientes muestra que tenía conocimiento de los problemas contractuales y, aun así, continuó validando operaciones mediante su firma. Por último, aunque no manejara directamente los fondos, su rol en la firma de contratos y en la entrega de recursos a terceros lo ubica como parte activa del circuito financiero, siendo un eslabón indispensable para el funcionamiento del esquema investigado. En conclusión, los propios dichos de Flores, lejos de eximirlo, revelan que su intervención fue necesaria para la continuidad de la operatoria de la empresa, demostrando que su rol no fue pasivo ni circunstancial, sino funcional y consciente dentro del esquema investigado.

Matías David Pérez Ludueña, declara haber trabajado en la empresa de Sebastián Laforte desde junio o julio de 2022 hasta enero de 2023, desempeñándose como asesor comercial. Describe su función principal como la de captar clientes, gestionar el primer contacto, brindar información sobre los productos y acompañar la concreción de ventas, recibiendo las señas y derivando toda la documentación y los contratos al área administrativa o a Laforte. Dice que su trabajo era remunerado mediante un salario básico más comisión, y no recibía pagos adicionales fuera de lo indicado, ni tenía acceso a las finanzas de la empresa. Pérez detalla que las decisiones estratégicas y operativas dependían exclusivamente de Sebastián Laforte, incluyendo la gestión de contratos, la firma de documentos y la supervisión de obras. Refiere que Jorge Flores, padre de Laforte, solo firmaba contratos de manera esporádica y no participaba de la operativa diaria, mientras que Alan Cano y César Juárez desempeñaban roles superiores en la gestión de ventas o supervisión, pero siempre bajo la dirección de Laforte. El

imputado señala que, aunque presencié la entrega de algunas casas terminadas y tuvo contacto con clientes que presentaban quejas o consultas, dichas situaciones eran resueltas por la administración y por Laforte, y además que dejó la empresa motivado por la disminución de la calidad de los datos de clientes, la modificación del nombre de la empresa a “Forte Desarrollista” lo que le generó desconfianza y la falta de condiciones laborales estables, como obra social y sueldo fijo. Refiere que confiaba en la empresa y en sus procedimientos, desconociendo cualquier maniobra ilícita que pudiera haberse desarrollado y que la percepción de irregularidades se hizo evidente solo con posterioridad, cuando comprendió las verdaderas intenciones de Laforte. En síntesis, Pérez se presenta como un vendedor subordinado, con un rol estrictamente operativo y limitado, sin acceso a la toma de decisiones ni a las finanzas de la empresa, siguiendo siempre instrucciones de Laforte y desconociendo las maniobras irregulares de la empresa.

El relato de **Pérez**, aunque busca presentarlo como un empleado subordinado con participación limitada, revela varios elementos que permiten cuestionar su versión exculpatoria. Pérez no solo realizaba ventas, sino que también tenía contacto con los clientes desde la pre-venta hasta aspectos iniciales de la postventa, incluyendo la derivación de planos y presupuestos a administración y la supervisión de cambios solicitados por los clientes. Esta intervención, aunque limitada según su relato, le otorgaba conocimiento directo de la operatoria y de las condiciones contractuales. Si bien asegura no manejar dinero, confirma haber recibido señas de clientes, las cuales derivaba a la administración o a Laforte, evidenciando que, al menos en parte, formaba parte del flujo de fondos y seguía procedimientos que podían facilitar el encubrimiento de irregularidades. Asimismo, Pérez reconoce haber advertido modificaciones en la empresa, como el cambio de nombre y la reducción de la calidad de los datos de clientes, hechos que supuestamente le generaron desconfianza y motivaron su salida, lo que demuestra que tenía información relevante sobre la operativa y estructura de la firma, aunque alegue desconocimiento de la ilicitud de las

operaciones. En este punto resulta atinado recordar que Pérez se encontraba trabajando para la empresa al momento de los allanamientos que culminaron con su detención, lo cual se contradice con lo expuesto respecto a que se fue de la empresa cuando comenzaron sus sospechas de que existían irregularidades, ya que existen elementos que acreditan que, si bien se fue en un determinado momento de la empresa, luego regresó, pese a tener conocimiento de los incumplimientos. En conclusión, aunque su defensa intenta minimizar su participación, el contacto con clientes, documentación contractual, flujo de pagos y conocimiento de la estructura interna evidencian que su rol era más relevante de lo que sostiene, resultando insuficiente su alegato de desconocimiento para desvincularlo de la participación atribuida. En síntesis, aunque los imputados buscan construirse como trabajadores engañados y ajenos a cualquier intención ilícita, sus relatos y la evidencia recabada muestran que participaron en actividades centrales de la empresa, tuvieron contacto con contratos, pagos y clientes, y fueron testigos de cambios operativos significativos, lo que limita la credibilidad de su versión de desconocimiento y ausencia de responsabilidad. Lo cierto es que la cuantiosa prueba, valorada en su conjunto, permite afirmar, que han tomado parte en la asociación, cumpliendo cada uno un rol fundamental en la misma.

En este sentido, del cúmulo de probanzas corresponde resaltar las contundentes y concordantes declaraciones de las víctimas, los dichos de los ex empleados y de las personas contratadas por las supuestas “empresas”, todo lo cual deriva en que los imputados, a medida que fueron desarrollando la empresa delictiva, se valieron de diversas fachadas comerciales que mutaron estratégicamente a lo largo del tiempo. En este punto, resulta sumamente ilustrativo lo manifestado por el ex empleado Cristian Leonardo Gutiérrez, cuando declaró que: *“Cano le explicó que “Forte” se creó para “salvar las cagadas” de “Next House”, y que en algún momento iban a tener que crear otra empresa para hacer lo mismo con “Forte”, enterándose tiempo después de su desvinculación que habían creado “Innova”.*

Son los sólidos y contundentes argumentos que han sido ventilados a lo largo de la presente

acusación los que destruyen la posición defensiva con la que los imputados de mención pretenden lograr su impunidad. En efecto, no siendo un hecho controvertido la intervención objetiva que cada uno de ellos tuvo en las operaciones específicas que se les atribuyeron - reconocida por los propios imputados- lo que aquí pretenden discutir es la intencionalidad con la que ejercieron cada una de las funciones que en los hechos se verificaron. Este obrar de buena fe que pretenden invocar a su favor, se ve contrastado y queda desvirtuado con los elementos de convicción que sustentan la acusación. Al respecto tal como ya fuera desarrollado en los párrafos precedentes, la participación sostenida en el tiempo que tuvieron **Laforte, Cano, Juárez, Flores y Pérez**, lo que conllevó un claro conocimiento sobre los incumplimientos sistemáticos en los que la empresa venía incurriendo, los múltiples reclamos que en consecuencia las víctimas formularon y que ellos mismos recibieron y encauzaron, las difamaciones públicas, realizadas en las redes sociales que incluso estaban dirigidas a algunos de ellos por la intervención que tuvieron en cada caso, son elementos que demuestran la conciencia sobre la ilicitud de las acciones realizadas por cada uno de ellos y su voluntad de continuar, pese a estas circunstancias, obrando de manera funcional a los intereses perseguidos por esta organización criminal.

Respecto a los imputados a quienes se les atribuye participación en ciertos hechos en particular, podemos mencionar primero a **Claudio Bardus**, quien sostuvo que su rol en Next House se limitó estrictamente a tareas comerciales como vendedor, cobrando únicamente comisiones por ventas y, frente a los clientes, siempre recomendaba no pagar hasta que se cumplieran las etapas contractuales. Relató que ante reclamos de clientes él transmitía las respuestas que recibía de la gerencia y que incluso llegó a sugerirles acudir a Defensa del Consumidor. Afirmó no haber observado irregularidades internas ni conductas fraudulentas mientras trabajó, destacando que existían casas construidas y en distintos grados de avance. También indicó que los contactos directos con los clientes sobre obras y cobros estaban a cargo principalmente de Alan Cano o del propio Sebastián Laforte y justificó su salida de la

empresa en los crecientes reclamos en redes sociales y la exposición personal.

Bardus pretende colocarse en un rol meramente comercial y desvinculado de la operatoria fraudulenta de Next House, sosteniendo que nunca advirtió irregularidades internas. Sin embargo, ello se contradice con lo manifestado por el testigo Santiago Montero, quien indicó que cuando decidió irse de la empresa a raíz de las maniobras defraudatorias de Laforte que resultaban evidentes para quienes trabajaban en la empresa, Bardus optó por permanecer (junto a Pérez), lo que revela que conocía los cuestionamientos que ya existían en ese momento. Asimismo, aun después de haberse desvinculado de la empresa, Bardus regresó a trabajar a Next House, a pesar de que para entonces las prácticas ilícitas y el descrédito público de Laforte ya eran ampliamente conocidos. Además, es oportuno volver a mencionar el intercambio de mensajes relevado del teléfono de Juárez (acta de pre visualización 28/03/25) en el que se desprende que ambos reconocen abiertamente el error de mantener publicaciones de Next House cuando ya se había dispuesto el cambio de nombre a Forte Desarrollista, lo que demuestra que comprendían que esa modificación respondía a la necesidad de ocultar la identidad anterior por el descrédito generado, y a su vez, queda en evidencia que ambos estaban al tanto de los reclamos de los clientes, no sólo de Franco Di Lorenzo (quien públicamente señalaba a la firma como una estafa), sino también de otros como Virginia Enz y Van Lacke, entre varios. Estas circunstancias ponen de manifiesto que Bardus no podía ignorar el contexto de reclamos y engaños denunciados por clientes, y desvirtúa su intento de presentarse como un mero vendedor sorprendido por los incumplimientos.

El relato de **Matías Sánchez** intenta presentarlo como un empleado subordinado que actuaba de buena fe, sin embargo, la prueba recabada en autos permite cuestionar esa postura. Así, Sánchez reconoció que debía exhibir a los clientes casas terminadas mediante fotos, videos y visitas a inmuebles que en realidad no pertenecían a la empresa, participando así de manera activa en el esquema de engaño destinado a sostener las ventas. Aunque intenta mostrarse

ajeno a esas prácticas, afirmando su desconocimiento, ello quedó desmentido en el relevamiento de los teléfonos de los imputados, del que surge que él mismo aportó a la empresa una publicidad correspondiente a una obra realizada por otra constructora (propiedad de su familia) para que fuera utilizada como propaganda por los vendedores de Next House. Su intervención en este proceso demuestra que conocía la falsedad de la información transmitida a los clientes. Además, se encuentra incorporado en autos el ya citado intercambio de mensajes entre Sánchez y Laforte (Ybarra, 02/06/25) que muestra la confianza existente entre ambos, lo que exhibe que aquél no era un simple empleado ignorante de la operatoria, sino que formaba parte del sistema de ventas, con acceso a información, y contacto con pagos de clientes, lo que desvirtúa su estrategia defensiva.

Por su parte, **Noelia Alejandra Flores**, intenta presentarse como ajena a la gestión de Foconde y al accionar de Laforte, alegando que su rol fue meramente formal. Al mismo tiempo, Flores reconoce haber firmado contratos, participado de reuniones con el contador y el abogado, y haber retirado dinero de la caja de seguridad personal de Laforte, evidenciando un nivel de involucramiento concreto. Su justificación basada en la confianza familiar y la supuesta ignorancia resulta contradictoria, dado que su relación estrecha con Laforte y su exposición a la estructura societaria debieron permitirle advertir las irregularidades, de hecho, ella misma menciona que Laforte le pide ayuda porque él no podía figurar en los papeles por figurar como deudor en el sistema financiero y al mismo tiempo dice que en ese momento a Sebastián le estaba yendo muy bien económicamente. Además, refiere no haber recibido dinero alguno por su “contribución”, sin embargo, ya fue mencionado previamente por las administrativas de la empresa que tras crearse Foconde, Noelia comenzó a estar en la nómina de pagos, pudiendo advertir al menos trece transferencias bancarias desde la cuenta de la empresa hacia ella (ver Albini, Bossio, informe del Banco Galicia del 04/06/25). Sumado a ello, Noelia afirmó haber ingresado una sola vez a la caja de seguridad de Laforte, no obstante, al ser consultada la firma sobre ello, respondió “1er ingreso 25/2/2023 y el último

ingreso 8/7/2023". Así, las discrepancias aludidas refuerzan las dudas sobre su versión de desconocimiento, careciendo de fundamento para desligarla de la responsabilidad atribuida. En su oportunidad, **Marcelo Scrofani** sostuvo que su rol en Next House fue exclusivamente como contador externo, limitado a funciones contables puntuales y a brindar información formal cuando se le solicitaba, sin tener contacto directo con clientes ni participación en la gestión comercial o en la toma de decisiones de la empresa. Al mismo tiempo, afirmó que las visitas de clientes a su casa, para mostrar el sistema constructivo, fueron excepcionales y aisladas, realizadas a pedido de la empresa y sin intervención en ventas o contratos. Señaló que su relación laboral abarcó de septiembre de 2022 a principios de 2024 y que, durante ese tiempo, tuvo conocimiento limitado de los cambios societarios y de la creación de una nueva empresa (Foconde), sin manejar libros ni operar cuentas de la misma, y solo cumpliendo instrucciones puntuales de Laforte. Destacó que cualquier interacción con clientes o terceros fue ocasional, con intermediación de vendedores, y que no tuvo participación ni conocimiento de irregularidades o maniobras fraudulentas.

Aunque Scrofani pretende presentarse como ajeno a la gestión de la empresa, su versión carece de credibilidad, ya que ha sido mencionado por numerosos testigos ya citados como la persona a cargo de formalizar la creación del nuevo nombre de la empresa, gestión que todos los involucrados sabían se inició tras hacerse públicos los reclamos de los numerosos damnificados de Next House. Asimismo, él reconoce que abrió su casa para que clientes conocieran el sistema constructivo, negando que en el hecho puntual en que se le atribuye participación haya tenido contacto directo con los interesados, lo cual se encuentra desvirtuado en el propio relato del denunciante, quien fue el que aportó su número de teléfono y dirección, como también afirmó que Scrofani recomendaba la empresa, haciendo pasar la obra como si hubiera sido construida por Innova. Incluso Scrofani mencionó desconocer que la empresa hubiera cambiado de nombre alguna vez, siendo esto contradictorio con el mismo relato de Fariña, quien claramente fue a su domicilio como cliente de Innova (y no de Next

House o Foconde). El hecho de haber permanecido como contador de la empresa desde el comienzo y hasta un tiempo considerable de que ya coexistieran Next House y Foconde, y luego continuar colaborando mostrando su casa, cuando ya había cambiado nuevamente su nombre por Innova, denota una cercanía con Laforte y a su vez demuestra que no podía desconocer la operatoria de la empresa, lo que al mismo tiempo fue desvirtuado por Santiago Montero, quien afirma que el contador sabía de los incumplimientos deliberados de Laforte. En conclusión, los elementos obrantes en la causa descartan su versión de completa desvinculación y desconocimiento de las maniobras realizadas, como también que su participación no se trató de un rol meramente formal o aislado, sino de una colaboración concreta con el accionar delictivo que llevaba a cabo la “empresa”.

Por último, **María Ximena Alderete** sostuvo que su rol en la empresa era estrictamente de vendedora, con funciones limitadas al contacto telefónico y a la atención directa de algunos clientes puntuales, sin participación en la gestión de fondos, contratos ni decisiones administrativas. Señaló que ella no tenía contacto con el público en general ni con la operatoria de cobros más compleja, y que los viajes que realizó para atender clientes (Rivero y Ortíz) fueron excepcionales, y que se incorporó a la empresa tras informarse sobre problemas puntuales ya conocidos, y que decidió desvincularse cuando advirtió que los reclamos aumentaban. Se presentó como ajena a las irregularidades financieras y operativas de la empresa, y refirió que tomó distancia apenas percibió que los problemas superaban lo que inicialmente le habían comunicado.

Confrontada la versión de Alderete con el resto de material probatorio, la misma carece de credibilidad, ya que de múltiples testimonios se desprende que, si bien comenzó su relación con la empresa como vendedora y no permaneció mucho tiempo, probablemente por la mala relación con Cano (ya que surge de los relatos que ambos se disputaban la confianza de Laforte), rápidamente ascendió a un puesto de mayor jerarquía, ejerciendo funciones propias de gerencia, lo que contradice su afirmación de que únicamente estaba en el segundo piso y

sin contacto con la operatoria central de la empresa. Asimismo, su cercanía personal con Sebastián Laforte, así como las conversaciones relevadas de los teléfonos de los imputados (Ybarra, 12/09/25), muestran que Alderete tenía conocimiento de las maniobras estratégicas de la empresa, incluyendo los motivos por los cuales se procedió al cambio de nombre de la misma, con las cuales colaboraba activamente (incluso aportó su propio domicilio para la constitución de Foconde, como ya dijimos).

Las circunstancias de tiempo, lugar y modo de ocurrencia de los sucesos, al igual que la intervención que a los prevenidos les cupo en los mismos, quedan evidenciadas con el conjunto de probanzas documentales, testimoniales e informativas de las que surge de manera clara y contundente el origen y desarrollo del proceder ilícito ejecutado, que terminó afectando la tranquilidad pública y la propiedad de las diversas personas. Las denuncias y testimonios de las víctimas, concordantes entre sí, brindaron una precisa y pormenorizada información sobre las circunstancias de tiempo, modo y lugar de la conformación y vigencia de la asociación ilícita con la descripción de las conductas de cada uno de los miembros, sumado a los testimonios prestados por diversos empleados de la empresa constructora (durante sus diferentes nombres societarios) que suministraron información sobre el funcionamiento interno de la organización y el rol específico que cada uno de los confabulados asumió dentro de esta estructura delictiva. Asimismo, la prueba documental incorporada, de la cual se valieron los imputados para edificar un ardid idóneo y eficaz que garantizara el éxito de las maniobras ilícitas desplegadas, constituyen las herramientas engañosas utilizadas por los confabulados y encauzada a través de sus empleados (vendedores), para ilusionar a las eventuales víctimas y lograr que realizaran las diferentes erogaciones de dinero.

V. CALIFICACION LEGAL: *El encartado SEBASTIÁN LAFORTE deberá responder por supuesto coautor del delito de **Asociación ilícita** en calidad de jefe (arts. 45 y 210 2do. párrafo del CP) -hecho primero-, como así también por **Estafas reiteradas** (arts. 45 y 172 del*

CP) -hechos 2° al 33°- en concurso real (art. 55 CP); el encartado **ALAN EMMANUEL CANO** por supuesto coautor del delito de **Asociación ilícita** en calidad de **organizador** (arts. 45 y 210 2do. párrafo del CP) -hecho primero-, como así también por **Estafas reiteradas** (arts. 45 y 172 del CP) -hechos n° 6 al n° 9, n° 11 al n° 13, n° 15, n° 17, n° 18, n° 21, n° 23 al n° 26, n° 28, n° 30, n° 33- en concurso real (art. 55 CP); el encartado **JORGE ALEJANDRO FLORES** por supuesto coautor del delito de **Asociación ilícita** en calidad de **miembro** (arts. 45 y 210 1er. párrafo del CP) -hecho primero-, como así también por **Estafas reiteradas** (arts. 45 y 172 del CP) -hechos n° 10, n° 15, n° 17 al n° 28- en concurso real (art. 55 CP); el encartado **CÉSAR EZEQUIEL JUÁREZ** por supuesto coautor del delito de **Asociación ilícita** en calidad de **miembro** (arts. 45 y 210 1er. párrafo del CP) -hecho primero-, como así también por **Estafas reiteradas** (arts. 45 y 172 del CP) -hechos n° 1, n° 12, n° 15, n° 16, n° 21, n° 23 al n° 26, n° 28, n° 29, n° 33- en concurso real (art. 55 CP); el encartado **MATÍAS DAVID PEREZ LUDUEÑA** por supuesto coautor del delito de **Asociación ilícita** en calidad de **miembro** (arts. 45 y 210 1er. párrafo del CP) -hecho primero-, como así también por **Estafas reiteradas** (arts. 45 y 172 del CP) -hechos n° 1, n° 14, n° 16, n° 20- en concurso real (art. 55 CP); el encartado **CLAUDIO HÉCTOR BARDUS** por supuesto coautor del delito de **Estafas reiteradas** (arts. 45 y 172 del CP) -hechos n° 3, n° 7, n° 13, n° 22- en concurso real (art. 55 CP); el encartado **MATÍAS SÁNCHEZ** por supuesto coautor del delito de **Estafas reiteradas** (arts. 45 y 172 del CP) -hechos n° 17 y n° 18- en concurso real (art. 55 CP); la encartada **MARÍA XIMENA ALDERETE** por supuesta coautora del delito de **Estafas reiteradas** (arts. 45 y 172 del CP) -hechos n° 16, n° 23, n° 24, n° 27- en concurso real (art. 55 CP); la encartada **NOELIA ALEJANDRA FLORES** por supuesta coautora del delito de **Estafas reiteradas** (arts. 45 y 172 del CP) -hechos 29° y 30°- en concurso real (art. 55 CP); y el imputado **CARLOS MARCELO SCROFANI** p.s.a. **Estafa** (arts. 45 y 172 del CP) -hecho n°33-, atento los fundamentos expuestos supra y los que se refieren a continuación.

En relación al hecho principal calificado como “Asociación Ilícita”, la Corte Suprema de Justicia de la Nación ha dicho que este delito tiene “la virtualidad suficiente como para violar el bien jurídico que se intenta proteger, es decir, el orden público. Si bien es cierto que la comisión de cualquier delito perturba la tranquilidad, la seguridad y la paz pública de manera mediata, algunos -tales como los incluidos en el mentado título- la afectan de forma inmediata, ya que el orden público al que se alude es sinónimo de tranquilidad pública o paz social, es decir, de la sensación de sosiego de las personas integrantes de una sociedad nacida de la confianza de que pueden vivir en una atmósfera de paz social, por lo que los delitos que la afectan producen alarma colectiva al enfrentarlos con hechos marginados de la regular convivencia que los pueden afectar indiscriminadamente. En consecuencia, la criminalidad de éstos reside esencialmente, no en la lesión efectiva de cosas o personas, sino en la repercusión que ellos tienen en el espíritu de la población y en el sentimiento de tranquilidad pública, produciendo alarma y temor por lo que puede suceder” (CSJN, “Stancanelli”, 20/11/2001, Fallo 324:3952).

Por su parte, el Tribunal Superior de Justicia de Córdoba agregó a ello que “El delito de asociación ilícita lesiona el bien jurídico orden público, por la inquietud social que produce la existencia de agrupaciones de individuos cuyo objetivo es la comisión de delitos. La existencia de la asociación lesiona el bien jurídico de la tranquilidad pública, al elevar el riesgo de que se produzca un número indeterminado de delitos. Además, la misma existencia de la organización delictiva disminuye el sentimiento de responsabilidad personal de sus integrantes, puesto que su dinámica grupal genera una disminución de los factores individuales de inhibición y, por otro lado, su estructura organizativa facilita a sus miembros la comisión de hechos punibles. La sola existencia de la asociación ilícita es susceptible de poner en peligro el bien jurídico referido -y de ahí su constitución como un delito sui generis- a pesar de la naturaleza de los actos de conformación que, por ello, no pueden ser considerados, en rigor, como meramente preparatorios” (TSJ, “Pérez Aragón”, S. n° 124,

10/05/2010).

A diferencia de una simple participación criminal en los términos de los arts. 45 y 46 del CP, para la configuración de una asociación ilícita, conforme el art. 210 del CP, se requiere, además de la pluralidad de personas, la comunidad de hecho y la convergencia intencional, un elemento de permanencia y una pluralidad de planes delictivos, mas no una mera pluralidad de delitos (cfr.: CSJN, “Stancanelli”, 324:3952; TSJ, Sala Penal, “Pérez Aragón”, S. n° 124, 10/5/2010). Así, el elemento normativo distintivo de esta figura penal es el acuerdo para la comisión de delitos indeterminados. Esto es lo que caracteriza al tipo penal de asociación ilícita y lo diferencia de la simple participación criminal.

Por lo cual, la atribución de participación en una asociación o banda destinada a cometer delitos es independiente de la eventual atribución de la ejecución de los hechos planeados o propuestos. La punibilidad del pacto no está determinada por la punibilidad de los ilícitos que los asociados en su cumplimiento cometan, sino sólo por integrar una organización criminal de cierta permanencia, destinada a cometer una pluralidad indeterminada de delitos (cfr. TSJ, “Alcorta”, S. n° 397, 11/10/2018).

Esta figura penal no tiene por fin proteger los bienes jurídicos tutelados por los posibles delitos que la agrupación planea cometer, sino uno específico, propio y autónomo de ella: el orden público. Este bien jurídico puede verse afectado por la intranquilidad social que produce la existencia de agrupaciones de individuos cuyo objetivo es la comisión de delitos (TSJ, Sala Penal, “Pérez Aragón” y “Alcorta”, ya citados). La existencia en sí de este tipo de agrupaciones eleva el riesgo de que se produzca un número indeterminado de ilícitos y, con ello, se vulnere el bien jurídico de paz social y tranquilidad pública, produciendo una alarma y un temor por lo que pueda suceder.

A lo expuesto debe añadirse que, de las probanzas obrantes en el expediente, surge de manera palmaria, que esta organización ha demostrado no ser accidental, tener estabilidad y vocación de permanencia, en el periodo de tiempo comprendido fijado en el hecho atribuido,

en el que medió acuerdo de voluntades entre los traídos a proceso, en procura de lograr la comisión de delitos indeterminados, poniendo de relieve la reiteración del modus operandi por parte de los integrantes y su subsistencia.

De este modo, expondré las razones por las cuales considero que se produce la subsunción típica de los hechos en la calificación legal escogida, esto es, el delito de Asociación Ilícita que analizamos.

*Teniendo en cuenta el criterio adoptado por el Alto Tribunal Provincial, y conforme al caudal probatorio obrante en los presentes actuados y que fuera analizado en esta pieza acusatoria, esta Representante del Ministerio Público Fiscal, entiende que esta organización criminal denominada “Next House S.A.S., Foconde y Servipro 360”, que tenía por objeto “cometer delitos”, cuyas víctimas fueron aquellas personas que tenían el proyecto de acceder a su casa propia, y fueron captados por esta organización criminal, mediante las publicidades a través de su página web y las redes sociales Instagram y Facebook; tuvo un amplio alcance, evidenciando la vulneración del orden público y la paz social de los ciudadanos, dado que cualquier persona del país que hubiera tenido la necesidad de acceder a uno de los derechos fundamentales -vivienda- sumado al alcance publicitario que tuvo la firma, es razón suficiente para vulnerar la paz social de los ciudadanos. Aditivamente a ello, la división de roles de los traídos a proceso, dejó en evidencia que dicha “empresa” era una de organización funcional a cometer delitos. Tal es así, que **Sebastián Laforte**, en calidad de jefe de la organización ilícita, era quien daba las órdenes y directivas de todas las acciones que la firma efectuaba, decidía los cambios de nombre de la empresa, el destino del dinero, la contratación del personal, tomaba las decisiones de la publicidad, disponía las falsas bonificaciones, marcaba el rumbo de hasta donde cumplir en los pocos casos en que hubo alguna especie de avance, e indicaba la utilización de nombres falsos de ellos mismos. Además, **Alan Emmanuel Cano**, pese que su ingreso a la empresa fue posterior, denota un rol fundamental y de confianza del líder de la organización, presentándose como el*

*encargado de confeccionar las adendas, de reclutar personal y “mano derecha” de Laforte, realizaba las tratativas de contratación, presionaba a las víctimas para firmar las adendas y recibía dinero como medio de pago de las víctimas. Desde otro costado, también ha quedado evidenciada la participación de **César Ezequiel Juárez**, dado que formó parte de esta “organización” al participar activamente en algunas de las tratativas con los clientes, desarrollando un rol fungible, interviniendo en las operaciones a veces en calidad de gerente, otras como amigo personal de Laforte, recibiendo dinero y vehículos en algunas oportunidades por parte de las víctimas en concepto de pago de la vivienda. Por su parte **Jorge Alejandro Flores** fue una pieza fundamental en la estructura, ya que fue el encargado principal de otorgarle a los contratos la apariencia formal necesaria, con su firma y certificación ante escribano público, entre otras tareas menores que le eran asignadas según la agrupación lo necesitara. Finalmente, en relación a **Matías David Pérez Ludueña**, tal como surge de la presente pieza acusatoria, intervino en la organización como miembro, de manera activa en la captación de clientes, mediante propuestas atrayentes a sabiendas de que no se cumplirían, como así también tuvo a su cargo la recepción de pagos de los clientes. Todos coadyuvaron interpretando distintos papeles en lo que constituyó esta gran puesta en escena que se llamó principalmente “Next House”.*

*En relación a la calificación de **Estafa** en calidad de coautores (art. 172 del CP), atribuida a partir del hecho n° 2 hasta el n° 33, éstos evidencian que todos los encartados emplearon fraude con la finalidad concreta y determinada de que las víctimas efectuaran significativas disposiciones patrimoniales en su perjuicio. Dicha calificación se encuentra tipificada en el art. 172 del CP y su figura describe: “Será reprimido con prisión de un mes a seis años, el que defraudare a otro (...) o valiéndose de cualquier ardid o engaño”. Según calificada doctrina, la figura penal de análisis debe contener los siguientes elementos: la conducta engañosa, que constituye el elemento central del delito; el error de otra persona, causado por el comportamiento engañoso; una disposición patrimonial que tiene causa en el error, y por*

último el perjuicio económico para el sujeto pasivo o para un tercero, que es consecuencia el acto de disposición (Buompadre, J., Derecho Penal parte especial, Tercera Edición, ed. ConTexto, Chaco, 2021 p. 399).

De las consideraciones realizadas en relación a cada uno de los hechos delictivos particulares que respectivamente aquí se le endilgan a los imputados se desprende que, en todos los casos se verifican los requisitos normativos del tipo penal de estafa, que califica la conducta que los prevenidos han ejecutado de forma connivente y mediante la distribución de tareas y roles que previamente fijaron dentro de la organización ilícita que algunos integraron. En efecto, se desprende el despliegue de un discurso falaz que junto con las diversas estrategias ardidosas empleadas por esta banda (instalación de un local comercial, publicidades de la firma, reclutamiento de empleados, elaboración de documentación para formalizar las operaciones, intervención de notarios, en calidad de fedatarios de las diversas operaciones, etc.), logró la eficacia buscada, mediante una propuesta atractiva, financiación, mejor que cualquiera en el mercado, facilidades de pago, induciendo en error a una multiplicidad de víctimas que, creyendo en la regularidad de la operación y teniendo la expectativa que a través de la empresa lograrían acceder a una vivienda, efectuaron importantes y significativas disposiciones patrimoniales perjudiciales a sus intereses, toda vez que las obras prometidas algunas jamás comenzaron y otras no fueron concluidas, o lo fueron pero de manera defectuosa, con sujeción al designio criminoso que impulsaron estas acciones. Todo ello, evidencia cada uno de los elementos normativos del delito en contra la propiedad analizado.

VI. PETITUM: *Por todo lo expuesto y en base a las disposiciones legales citadas, en la oportunidad prevista por el art. 354 CPP y conforme a las previsiones del art. 355 CPP, solicito a V.E. que disponga la citación a juicio de **SEBASTIÁN LAFORTE** p.s.a. coautor del delito de **ASOCIACIÓN ILÍCITA** en calidad de **jefe** (arts. 45 y 210 2do. párrafo del CP) -hecho primero-, como así también p.s.a. coautor del delito de **ESTAFAS***

REITERADAS (arts. 45 y 172 del CP) -hechos 2° al 33°- en concurso real (art. 55 CP); el encartado **ALAN EMMANUEL CANO** p.s.a. **ASOCIACIÓN ILÍCITA** en calidad de **organizador** (arts. 45 y 210 2do. párrafo del CP) -hecho primero-, como así también p.s.a. coautor del delito de **ESTAFAS REITERADAS** (arts. 45 y 172 del CP) -hechos n° 6 al n° 9, n° 11 al n° 13, n° 15, n° 17, n° 18, n° 21, n° 23 al n° 26, n° 28, n° 30, n° 33- en concurso real (art. 55 CP); el encartado **JORGE ALEJANDRO FLORES** p.s.a. coautor del delito de **ASOCIACIÓN ILÍCITA** en calidad de **miembro** (arts. 45 y 210 1er. párrafo del CP) -hecho primero-, como así también por p.s.a. coautor del delito de **ESTAFAS REITERADAS** (arts. 45 y 172 del CP) -hechos n° 10, n° 15, n° 17 al n° 28- en concurso real (art. 55 CP); el encartado **CÉSAR EZEQUIEL JUÁREZ** p.s.a. coautor del delito de **ASOCIACIÓN ILÍCITA** en calidad de **miembro** (arts. 45 y 210 1er. párrafo del CP) -hecho primero-, como así también p.s.a. coautor del delito de **ESTAFAS REITERADAS** (arts. 45 y 172 del CP) -hechos n° 1, n° 12, n° 15, n° 16, n° 21, n° 23 al n° 26, n° 28, n° 29, n° 33- en concurso real (art. 55 CP); el encartado **MATÍAS DAVID PEREZ LUDUEÑA** p.s.a. coautor del delito de **ASOCIACIÓN ILÍCITA** en calidad de **miembro** (arts. 45 y 210 1er. párrafo del CP) -hecho primero-, como así también p.s.a. coautor del delito de **ESTAFAS REITERADAS** (arts. 45 y 172 del CP) -hechos n° 1, n° 14, n° 16, n° 20- en concurso real (art. 55 CP); el encartado **CLAUDIO HÉCTOR BARDUS** p.s.a. coautor del delito de **ESTAFAS REITERADAS** (arts. 45 y 172 del CP) -hechos n° 3, n° 7, n° 13, n° 22- en concurso real (art. 55 CP); el encartado **MATÍAS SÁNCHEZ** p.s.a. coautor del delito de **ESTAFAS REITERADAS** (arts. 45 y 172 del CP) -hechos n° 17 y n° 18- en concurso real (art. 55 CP); la encartada **MARÍA XIMENA ALDERETE** p.s.a. coautora del delito de **ESTAFAS REITERADAS** (arts. 45 y 172 del CP) -hechos n° 16, n° 23, n° 24, n° 27- en concurso real (art. 55 CP); la encartada **NOELIA ALEJANDRA FLORES** p.s.a. coautora del delito de **ESTAFAS REITERADAS** (arts. 45 y 172 del CP) -hechos 29° y 30°- en concurso real (art. 55 CP); y el imputado **CARLOS MARCELO SCROFANI** p.s.a. coautor del delito de **ESTAFA** (arts. 45 y 172 del

CP) -hecho n°33-.”.

IV) Oposiciones defensivas

1. Oposición de la defensa de Sebastián Laforte

Con fecha 10/11/2025, el Ab. Ricardo Moreno y la Ab. Agustina Trento, codefensores del imputado Sebastián Laforte, dedujeron oposición a la requisitoria fiscal de elevación de la presente causa a juicio. En su presentación, cuestionaron tanto el mérito de probabilidad como así también solicitaron la revisión de la medida de coerción que se cierne sobre el imputado solicitando su cese.

a. Cuestionamientos al mérito de probabilidad

La defensa considera que no puede tenerse por acreditada la existencia y participación punible de Laforte, ni en el delito de asociación ilícita, ni en el delito de estafa, toda vez que, no existe el grado de probabilidad requerida en esta instancia procesal para considerarlo autor de los mismos.

Aducen que las distintas circunstancias enunciadas por Laforte como principales causales de las demoras en los plazos de entrega de las viviendas, se han visto corroboradas con múltiples elementos probatorios de la causa, muchos de ellos recabados inclusive con posterioridad al dictado de la medida de coerción personal. Particularmente citaron las declaraciones testimoniales ofrecidas por Analía Elizabeth Albini (de fecha 27/09/2024), la de Jimena Soledad Bossio (de fecha 01/10/2024) con las que intentaron acreditar los dichos de su defendido en lo que concierne al primer y cuarto factor de lo declarado. Asimismo lo expresado por el arquitecto Elvio Nicolás Cuestas (con fecha 19/11/2025) y por Cristian Leonardo Gutiérrez (con fecha 21/10/2024), lo cual acreditaría lo dicho por Laforte en relación al tercer y cuarto factor. Destacaron que todos estos testigos fueron citados por la propia instrucción y no propuestos por la defensa, recalando al mismo tiempo que todos los deponentes antes referidos, terminaron de mala manera la relación con el imputado Laforte. Mencionan que como prueba de que efectivamente jamás dejaron de funcionar y de cumplir

con los clientes de ninguna de las empresas, se cuenta con la declaración de Hugo Gerardo Lencioni (de fecha 26/11/2024), quien contrató con Next House y registra como último contacto con la empresa con fecha 03/09/2024, es decir dos días antes de la detención de los nombrados. Señalaron que esta circunstancia denota que la intención de su defendido jamás fue la de estafar a sus clientes.

Reprochan que la instructora ha valorado en forma errónea distintos elementos como indicadores de la existencia de una organización criminal cuando se trata –según entendieron– de una cuestión que debe dirimirse en el fuero civil.

Criticán la valoración fiscal de considerar como uno de los principales elementos para sostener la existencia de una asociación criminal, que los contratos se celebraban mediante engaño y a sabiendas de que no iban a ser cumplimentados. En tal sentido, sostienen que existen sobrados elementos que permiten afirmar lo contrario pues se encuentra más que probado que tanto “Next House” como “Forte” han cumplimentado con la entrega de un sin número de viviendas, por lo que mal podría considerarse que los contratos se celebraran a sabiendas y con la intención de estafar y, en relación a la firma “Innova”, lo que tornó materialmente imposible el cumplimiento de los contratos celebrados, ha sido la detención de los imputados.

En apoyo de su postura, citan extractos de las declaraciones testimoniales de Analía Elizabeth Albini (27/09/2024), de Jimena Soledad Bosio (01/10/2024), de Kevin Alexander Salas (21/11/2024) y la del arquitecto de la firma Elvio Nicolas Cuestas (19/11/2021) en base a los cuales entienden que surge claro que en el mismo tiempo que la fiscal sostiene como el inicio de una asociación criminal en el año 2023, Laforte en realidad estaba arbitrando todos los medios posibles para mantener en pie su empresa y cumplir con todo lo pactado, circunstancia que en gran parte de los damnificados puede corroborarse. Todo ello demostraría que estamos cuanto mucho ante un incumplimiento contractual.

Califican como errónea la conclusión fiscal vinculada a que las mutaciones a lo largo de los

nombres comerciales se iban suscitando a medida que acaecían los incumplimientos pues en realidad no hubo cambios de nombres comerciales, sino que sumaron nuevas razones sociales para paliar las consecuencias de los escraches en redes sociales de clientes disconformes. Critican que la exhibición de documentación y de proyectos previos por parte de los denunciados no configuran *per semaniobras* ardidosas, sino que se trata de costumbres propias del tipo de negocio que las partes se disponían a celebrar.

Por último, y en relación a las denominadas “circunstancias de tiempo de la asociación ilícita” referidas por la instructora, en las que se cita como primer testimonio el de Sergio Suarez de fecha 05/02/2024, expresan que ello termina por confirmar la inocencia de Laforte, ya que tras un análisis de esta declaración, puede advertirse que la obra le fue entregada y que su disconformidad radica pura y exclusivamente en las terminaciones de la vivienda, cuestión que ineludiblemente no pertenece al fuero penal.

Por todo lo expuesto, entienden que no existen elementos para sostener ni siquiera como probable la existencia y participación de Laforte en los delitos atribuidos, solicitando en consecuencia su sobreseimiento en sede penal y que se diriman los conflictos suscitados entre las partes de un contrato en el fuero civil.

b. Reproches a la medida de coerción

Sostienen que a esta altura del proceso, han variado las circunstancias con respecto al momento en que se dispuso a ordenar la prisión preventiva de su defendido, de modo tal que la misma no resulta indispensable para asegurar el descubrimiento de la verdad y la actuación de la ley.

Consideran que la investigación se encuentra concluida, sin que reste la incorporación de nuevos elementos de prueba que puedan ser obstaculizados u obstruidos por el imputado.

A continuación, refutaron los indicadores concretos de riesgo de fuga señalados por la instructora.

El primero de ellos se vincula a un intercambio de mensajes de WhatsApp entre el imputado y

su esposa Rocío Celeste Flores, que revelarían su intención de irse del país junto a su familia como forma de eludir la acción de la justicia. Al respecto señalaron que si bien los mensajes mencionados podrían denotar la planificación de un presunto viaje al exterior, no se advierte que dicha intención guarde una relación directa ni causal con la presente causa y, aún si se quisiera sospechar de esa conducta, dijeron que es importante precisar la fecha exacta en que fue enviado dicho mensaje: 01/08/2024, puesto que de las constancias de la causa se desprende que, con fecha posterior —concretamente el 03/09/2024, un mes después—, el imputado se presentó espontáneamente ante la justicia con un letrado defensor, manifestando su voluntad de ponerse a total disposición, oportunidad en la que también puso en conocimiento de la instrucción cual era el domicilio real, lo que permitió su posterior allanamiento y detención, y ofreció garantizar su libertad mediante una caución real y/o personal. Con ello entendieron que todas las conductas posteriores de su defendido resultan incompatibles con una intención de profugarse o eludir la investigación penal, constituyendo claros contraindicios de peligrosidad procesal.

El segundo alude a la disponibilidad de medios económicos de Laforte suficientes para darse a la fuga, el cual es refutado pues entienden que actualmente existen múltiples elementos que demuestran lo contrario toda vez que, luego de su detención, su situación económica y la de su grupo familiar y entorno es precaria, con lo cual resulta inconcebible sostener que pueda mantenerse prófugo. En aditamento a ello y de la situación patrimonial actual de Laforte es que tampoco ha habido un ofrecimiento de reparación del daño.

Por las circunstancias apuntadas, consideran que los únicos indicadores de peligro de fuga inicialmente invocados se encuentran neutralizados por la conducta posterior del imputado y de su familia, y en consecuencia no existen razones legales que justifiquen el mantenimiento de la medida de coerción, debiendo ordenarse su cese.

Señalan además la presencia de otros contraindicios relevantes tales como la ausencia de antecedentes penales, la existencia de un domicilio fijo y el arraigo familiar los cuales deben

ser ponderados.

Subsidiariamente, y si aún se considerara que existe peligrosidad procesal, proponen la aplicación de medidas menos gravosas para neutralizarlo, a saber: obligación de comparecer a firmar, obligación de permanecer en su domicilio, con prohibición de ausentarse de los límites de la provincia o la prohibición de salir del país. Ofrecen asimismo la entrega inmediata del pasaporte vigente del imputado y una caución real equivalente a USD 60.000, monto que triplica la fianza real impuesta al coimputado Alan Emmanuel Cano —organizador de la asociación criminal—, quien recientemente recuperó su libertad.

Advierten que tampoco se visualizan indicadores de riesgo de entorpecimiento concretos. Señalan que, excepción de las conductas intimidatorias atribuidas a Laforte, todos los demás indicadores reseñados y valorados para dictar la prisión preventiva del incoado fueron también atribuidos al imputado Cano, lo que permite suponer que no constituyen un obstáculo para que Laforte pueda también recuperar su libertad, tal como lo hizo Cano.

De lo expuesto se desprende, en primer lugar, que en esta “supuesta” reunión participaron Laforte y Ezequiel Juárez así como todos los vendedores (posiblemente Claudio Bardus, Matías Sánchez y Matías David Pérez) todos imputados en la causa) quienes actualmente se encuentran en libertad.

Resaltan que la intención acreditada, al menos de Laforte —pues luego se cerró la ventana y no se pudo escuchar más—, estaba vinculada con las acciones judiciales recientemente iniciadas, por lo que, en todo caso, quien debería responder por este indicador concreto sería Juárez y no Laforte. Indicaron además que fue la propia damnificada Elizabeth Alvarado, quien descartó que alguna conducta de esta naturaleza se hubiera concretado, en tanto que en relación a Mabel Echague y Di Lorenzo, no surge de ninguna de las dos declaraciones que las conductas hubieran sido cometidas por Laforte.

Finalmente, sin perjuicio de lo previamente expuesto, y entendiendo que en el presente caso ello resulta posible, indican que teniendo en cuenta los lineamientos de nuestro Máximo

Tribunal Provincial de Justicia, en lo relacionado a que se ha establecido a los magistrados la imperiosa necesidad de analizar si ese indicador de peligrosidad procesal puede ser neutralizado con la imposición de una medida menos gravosa que la privación de libertad; proponen: la imposición de rigurosas medidas de restricción y prohibición de acercamiento respecto de los damnificados, testigos y demás imputados en la causa; y la prohibición de acercamiento a los lugares y/o zonas que representen un riesgo para el proceso.

Independientemente de ello resaltan que no puede soslayarse la existencia de numerosos contraindicios de peligrosidad procesal, los cuales también deben ser merituados para evaluar el cese de la misma, tales como: que Laforte se encuentra detenido hace más de un año, que la presente investigación se encuentra prácticamente concluida, que debe valorarse que su defendido ha colaborado durante todo el proceso investigativo. Por último, recuerdan que entre los caracteres de la medida cuestionada se encuentran la provisionalidad y la proporcionalidad.

En definitiva, los indicios de peligro procesal ya reseñados, valorados junto a los contraindicios, a su entender permiten concluir que no tienen la entidad suficiente para justificar la privación de la libertad; es decir, que no es necesaria para neutralizar la peligrosidad procesal del encausado, siendo suficiente al efecto la imposición de medidas menos gravosas.

2. Oposición de la defensa de Carlos Marcelo Scrofani

Con fecha 10/11/2025, el Ab. Sebastián Becerra Ferrer, por la defensa del imputado Carlos Marcelo Scrofani, refuta el criterio fiscal por el cual se ha concluido que en la presente causa se ha receptado toda la prueba que la investigación del hecho enrostrado a su defendido requiere para considerarla completa. Con ello entiende que no es posible llegar al grado conviccional exigido por la ley para elevar la causa a juicio como lo requiere la Fiscal de Instrucción.

Considera que, aún aceptando que la libre convicción del juzgador puede fundarse en indicios

y no sólo en pruebas directas, se exige que aquella prueba indirecta (en el caso de autos, la indiciaria), conduzca a una conclusión probable de participación que supere las meras presunciones. Aduce que, en la presente causa, la investigación penal preparatoria no ha podido dilucidar los extremos denunciados y la prueba que se ha recabado no supera a la mera sospecha inicial que se utilizó para su imputación. Recalca que sospecha no es probabilidad.

Asimismo asevera que la instrucción no ha desmentido la posición exculpatoria de su defendido, y la prueba indiciaria que pretende hacer valer, conduce inexorablemente a una definición antagónica: el sobreseimiento. Ello ha de ser así pues en su defensa material, Scrofani, expresó que él fue un contador externo de la empresa Next House, y que desde la empresa le pidieron por una cuestión de logística, si se podía mostrar el sistema constructivo porque según le dijeron, tenían casas construidas lejos de la zona de quien quería comprar. El defensor resalta que tal circunstancia sucedió de manera excepcional, toda vez que Scrofani no tenía contacto con los posibles clientes y que su intervención se limitaba a dejarlos ingresar. Reprocha que, más allá de la materialidad de la conducta de Scrofani, ninguna prueba se aporta del conocimiento de que esa acción era parte de una sofisticada maniobra ardidosa.

El impetrante sostiene que Scrofani nunca tuvo diálogo, ni recibió mensajes o llamadas del denunciante Fariña. Menos aún le dijo que su casa había sido construida por la empresa Innova. Con ello concluye que Scrofani resulta ajeno a cualquier ardid de los que, la acusación, pone a Laforte, Cano y Juárez como los coautores.

Con ello, critica que la prueba indiciaria tomada por la Fiscal para intentar justificar que su asistido *“no podía desconocer la operatoria de la empresa”*, analizada en su conjunto, no tiene la univocidad requerida para ser tal a esta etapa procesal. Así, la acusación presenta a Scrofani como un profesional con relación diaria y directa con los restantes imputados, en especial con Laforte, omitiendo que de sus propios dichos, queda acreditado que se trataba de un contador externo, que se le requería la presentación de Declaraciones Juradas, pagos de

impuestos entre otras tareas, y que su desvinculación, anterior a Innova, se produjo por considerarse ineficiente su trabajo. Califica como una simple opinión sin valor probatorio alguno lo expresado en las declaraciones testimoniales de Jimena Bossio y Santiago Montero, respecto a que “el contador sabía lo que estaba pasando”. Aduce que se trata de meras especulaciones, genéricas e indeterminadas, sin sustento probatorio alguno.

Reprocha que de tal situación objetiva, se pretende fundar la acusación en supuestos indicios que probarían la participación de Scrofani partiendo de la base de una premisa falsa: el conocimiento que Scrofani tenía al mostrar el sistema constructivo y que con ello engañaría a Fariña y Macarrone.

Argumenta que la acusación, incurre en lo que se conoce como “petición de principio”, un vicio lógico que consiste en que “*como demostración de un enunciado se presupone precisamente que este enunciado está demostrado*”. En el caso -dice- para sostener el dolo de Scrofani, se parte de la base de que ese dolo está demostrado. Y a partir de esa demostración, toda la prueba indiciaria a la que se alude en la fundamentación, encuentra ese sentido, y por ende parece idónea para sostener la supuesta probabilidad. De esta manera, esa petición de principio, funciona como una premisa implícita de la cual se deduce el sentido de cargo unívoco de la prueba indiciaria que se invoca que, lejos de dirigirse a probar el dolo, son atraídas por el “imán” del dolo ya demostrado. Así, el dolo, no se infiere de los indicios; estos adquieren un inequívoco significado probatorio del dolo solo porque en el razonamiento del Ministerio Público Fiscal, este se tiene por demostrado.

El defensor explica su argumento diciendo que el razonamiento utilizado por la instrucción no es lógicamente correcto toda vez que se vale de una *premisa mayor* (que Laforte, Cano y Juárez, vendían un sistema constructivo de viviendas llave en mano), de una *premisa menor* (que Scrofani facilitó la exhibición de su vivienda construida con un sistema similar) y de las que deriva como *conclusión* que Scrofani sabía que la vivienda prometida por los coautores nunca iba a ser construida. El yerro lógico de este razonamiento deriva -dice- por no ser una

derivación razonada de la premisa mayor en que se asienta y, como consecuencia de ese vicio, los indicios funcionan como pruebas ratificadoras de un dolo preacreditado.

De todo ello resulta una sola conclusión: nunca Scrofani pudo estar en connivencia criminal con los restantes coautores, pues no solo hacía varios meses que se había desvinculado de su relación profesional con Laforte, sino que ningún beneficio económico recibía, mas allá de la deuda que por honorarios todavía le debían.

El defensor concluye que, completada la investigación penal preparatoria, la prueba colectada demuestra que no habrá evolución probatoria posible hacia la certeza sobre la participación dolosa y la connivencia delictiva de Scrofani en la estafa que se le endilga.

Por ende, existe una duda insuperable respecto del dolo y la participación por lo que solicita que se revoque el decreto de citación a juicio que tiene a Carlos Marcelo Scrofani como coautor de Estafa, -Hecho n° 33-, y se dicte sobreseimiento definitivo de Scrofani (a tenor del art. 350 inc. 5°, CPP), o subsidiariamente, que se resuelva conforme al art. 358 2° párrafo del CPP declarando que no hay mérito para acusar ni para sobreseer, es decir, reconociendo que hay probabilidad pero que no llegará a certeza, y por tanto no corresponde juicio.

V) Atento a que las mencionadas oposiciones fueron deducidas en tiempo y forma, en fecha 11/11/2025 la Fiscal de Instrucción Subrogante, manteniendo su criterio requirente, resolvió elevar las presentes actuaciones a este Juzgado de Control.

DICTAMEN JURISDICCIONAL

Abierta la competencia de este Tribunal a fin de analizar las oposiciones planteadas, adelanto opinión en sentido que, con los elementos probatorios colectados, no resultan atendibles los agravios presentados por los defensores de los imputados Sebastián Laforte y Carlos Marcelo Scrofani, por lo que el requerimiento dispuesto por la Fiscal de Instrucción Subrogante debe ser confirmado, disponiendo la elevación al plenario.

Ello resulta consecuencia de que, tras el estudio y análisis de las constancias de autos, prueba colectada y pieza acusatoria, se ha llegado a la conclusión de que la prueba de cargo prevalece

sobre la de descargo, y por tanto se alcanzó el grado de probabilidad requerido en esta etapa del proceso para elevar la presente investigación a la siguiente etapa procesal (art. 354 CPP). En tal sentido se ha dicho que *“La estimación del desarrollo suficiente de la investigación tiene como presupuesto que el mérito probatorio resulte suficiente para acusar al imputado. Para que esto pueda ocurrir, el código exige que se encuentre acreditada, al menos en grado de probabilidad, la participación punible del imputado en el hecho investigado. No se requiere nada más, pero tampoco nada menos. La probabilidad supone que la prueba de cargo prevalece sobre la de descargo, por su aptitud y valor convictivo”* (CAFFERATA NORES, José I. – TARDITTI, Aida, *Código Procesal Penal de la Provincia de Córdoba comentado*, Tomo 2, Ed. Mediterránea, p. 101).

Previo a pronunciarme sobre el fondo de la cuestión, como marco hermenéutico que guiará el examen que se efectuará a continuación, es dable decir que se analizarán únicamente los cuestionamientos formulados por la defensa, extremos al que se circunscribirá el examen del presente, esto conforme el principio dispositivo que rige en materia impugnativa, en tanto el límite de contralor va a estar dado por los *agravios exhibidos por el recurrente*, los cuales constituyen el perímetro legal que acota la competencia funcional de este Juzgado de Control (cfr. art. 456, CPP). Además, la presente resolución alcanza a todos los imputados cuya participación se atribuye en cada uno de los hechos descriptos en la plataforma fáctica, **excepto la situación procesal de Cristian Laforte- hechos n° 30 y n°31-, que se encuentra desglosada por haberse ordenado un paradero.**

Por otro lado, también es oportuno decir que en el presente resolutorio se participa en general de los fundamentos expuestos por la instructora, por lo que se hace la remisión concretamente a lo allí expresado a fin de evitar repeticiones innecesarias, dándolos aquí por reproducidos. Esta derivación resulta adecuada atento lo ha sostenido desde hace tiempo nuestro Máximo Tribunal Provincial al sostener que *“[...] en tanto sean asequibles las razones de lo que se dispone, la remisión es un método válido para fundar una resolución”* (TSJ., Sala Penal, S. n°

33, 9/11/84, "Rivero"; S. n° 12, 10/5/85, "González", S. n° 91, 31/10/00, "Castro" y "González", S. n° 90, 16/10/02, entre otros); posición ésta que viene sustentada por la Corte Suprema de Justicia de la Nación ("Macasa S.A. v/ Caja Popular de Ahorro, Seguro y Crédito de la Provincia de Santiago del Estero y/o Presidente del Directorio y/o Responsable", Fallos 319:308).

Ingresando al análisis de los presentes autos, con el fin de ordenar el análisis, este Tribunal abordará cada oposición siguiendo el orden de su presentación y se pronunciará específicamente en cuanto a los agravios esgrimidos por los defensores en relación a cada imputado.

1. Respuesta a los agravios presentados por los defensores de Sebastián Laforte

a. Reproches concernientes al mérito de probabilidad

En lo que relativo a los embates defensivos vinculados al mérito de probabilidad articulados por los defensores de Sebastián Laforte, cuando refieren que los incumplimientos tuvieron causas reales y comprobadas, de los mismos testimonios que se valen para apoyar la postura defensiva expresada por el imputado, surgen elementos que dan cuenta de diferentes maniobras que difícilmente resulten compatibles con lo dicho por éste para explicar las demoras en los plazos de entrega de las viviendas.

Así, del testimonio brindado en fecha 27/09/2024 por *Analía Albini* se revela un posible cierre fraudulento de una cuenta bancaria y la creación de una especie de empresa paralela con prestanombres: "[...] *Yo manejaba la cuenta Santander, pero el banco les cierra la cuenta bancaria porque no presentaban justificación de los ingresos, por lo que Sebastián lo saca a Facundo Vergara de la firma Next House y lo agrega a Jorge Flores como titular, que es el suegro de Sebastián, padre de su mujer, Rocío Flores, a la que conozco solo por fotos. Como Sebastián necesitaba abrir una cuenta bancaria, crea una empresa paralela de nombre "Forte" –Foconde- bajo la titularidad de la tía de Rocío "Noelia Flores" –hermana de Jorge- nombre que utilizaría para abrir esa otra cuenta que necesitaba para poder operar, y*

ahí fue el momento en que empezaron a vender casas para ambas empresas “Next” y “Forte”[...]; y que tales estos titulares que recibían una remuneración “[...] él tenía un sueldo acordado por Sebastián que era semanal, a veces era en efectivo y otras veces por transferencia, en ese tiempo se le pagaba \$30.000 por semana. Yo creería que Sebastián le habrá dicho yo te pongo como titular y te pago, cobraba por ser titular de la firma porque él no hacía nada [...]”. Del mismo testimonio surge que hacia finales del año 2023, comenzó a verificarse una concatenación masiva de incumplimientos de pagos ordenada por el propio Laforte: “[...] Sebastián no me daba la autorización de liberar pagos, y empezaron a quejarse mucho clientes y proveedores, no se mucho sobre clientes pero sí escuchaba que Jimena recibía los reclamos, eso empezó a suceder a fin de año del 2023 [...]”, y que a comienzos del año 2024 se produjo un intempestivo vaciamiento de la sede física donde funcionaba la empresa “[...] Más o menos en marzo de este año 2024 Sebastián nos empieza a decir a todos que vamos a empezar a hacer home office, sin decirnos por qué, pero yo creo que por todas estas quejas que empezamos a recibir [...]. Seguíamos trabajando cada uno en su casa, con las mismas tareas, a diferencia de los depósitos en el banco que los empezó a hacer Sebastián personalmente -cuando trabajábamos en la oficina los hacía yo-, entonces me acuerdo un día que con Jime dijimos, bueno necesitamos ir a buscar nuestras cosas que habían quedado en la oficina, y al mismo tiempo empezamos a notar que Sebastián no contestaba los mensajes o muy cada tanto, como que empezó a desaparecer, por lo que decidimos ir a la oficina, pero cuando llegamos al lugar estaba vacío, no había escritorios ni sillas ni nada, y el dueño del edificio al mismo tiempo me preguntaba cuándo le iba a pagar el alquiler, no entendíamos nada [...]”. En lo relativo a la falta de cumplimiento de las obras, del testimonio de Albini se revelan que maniobras que dan como probable el ardid desplegado: “[...] conocí por fotos alguna obra que me mostraron las arquitectas cuando se terminaron, pero no se ni adonde quedaban ni cuántas eran, esa información más detallada puede tenerla Jimena. Se que algunas no se terminaron y quedaron a la mitad, porque en

teoría se posponían por “algo” por el mal clima, porque se actualizaban los precios de los materiales, eran las respuestas que tenían que darle a la gente según lo indicaba Sebastián [...]”.

Lo declarado por *Jimena Bossio* con fecha 01/10/2024, resulta conteste en referir que “[...] *como habían saltado todas las denuncias de defensa del consumidor de Next y decían que estaba quemada la marca, Sebastián dijo que había hecho Forte para que Sebastián pudiera seguir trabajando y los chicos seguir vendiendo. La empresa nueva era FOCONDE S.A. de nombre comercial “Forte Desarrollista”, que era de Sebastián pero fue puesta a nombre de otra persona [...] nos dimos cuenta que el representante legal de Next House era “Jorge Flores”, el suegro de Sebastián, y de Forte era “Noelia Flores”, hermana de Jorge Flores, que fue varias veces a la empresa a firmar papeles por lo que la conozco de vista, y otra persona que no me acuerdo el nombre. A partir de ahí Jorge Flores y Noelia Flores empezaron a aparecer en la nómina de pagos, si bien no trabajaban en la empresa por lo que entendimos que les pagaban por figurar en los papeles, ya que si eran socios de verdad no deberían cobrar sueldo [...]”.* La testigo dio cuenta en similar sentido del cierre operativo de las cuentas bancarias de Next House en marzo de 2024, la cadena de incumplimientos de pagos a proveedores y salarios a empleados y el vaciamiento físico súbito de la oficina donde operaba la empresa.

En similar sentido, con fecha 21/10/2024 *Cristian Leonardo Gutiérrez* expresó que “[...] *Preguntado si vio alguna obra terminada por la empresa, refiere que no. El material que tenían los vendedores y con los que asesoraban a los potenciales clientes eran renders y fotos y videos reales de proyectos que estaban en curso; el tema era que esas construcciones nunca se terminaban y ahí empezaron los problemas [...] y “[...] Cano le explicó que “Forte” se creó para “salvar las cagadas” de “Next House”, y que en algún momento iban a tener que crear otra empresa para hacer lo mismo con “Forte”. Tiempo después de su desvinculación se enteró que habían creado “Innova”. También le comentó que estaban a punto de quebrar,*

que estaban viendo qué forma legal de deshacerse de esos “kilombos”, ya que para esa altura tenían más de cien personas con reclamos; que la tía y el suegro de Laforte sólo eran prestanombres [...]”. Además, el ardid pergeñado podría también verificarse cuando Gutiérrez dijo que “[...] le preguntó cómo hacían para financiar las obras, a lo que Cano le respondió que para eso estaba él, para ir pidiendo las adendas y el resto de los aportes que sacaba de los clientes en las etapas subsiguientes de la ejecución de parte de las obras. Así entendió por qué nunca las finalizaban las construcciones [...]”.

Por su parte, declaración de *Santiago Nicolás Montero Yacono* de fecha 04/08/2025 da cuenta de los desvíos de los pagos efectuados por los clientes “[...] *Las peleas surgían porque la plata que entraba por el pago de un cliente, se la dividían entre Micael y Sebastián, y Axel que era el encargado de la construcción les reclamaba que no le alcanzaba lo que le dejaban para avanzar con las obras [...]*”, así como también la apropiación de bienes entregados por los clientes como parte de pago “[...] *sé que un cliente que había entregado en forma de pago una moto pistera, Sebastián se la quedó, al igual que un cuadríciclo que también se quedó, con la excusa de que después los iba a vender. También una clienta a la que se le hizo la casa en Cañuelas, también había entregado una Amarak y Sebastián se la quedó [...]*”. De igual modo, del testimonio surge un elemento que resulta angular para graficar la intencionalidad de Laforte cuando Montero expresa que “[...] *Sebastián bajaba los precios para vender, solo quería que entre la plata, nunca fue su foco cumplir con el cliente, a esto yo lo deduje con el tiempo, porque me di cuenta que al precio que él vendía no alcanzaba ni siquiera para cubrir los costos [...]*”, o cuando dijo que “[...] *me di cuenta que una casa que había publicado Sebastián como entregada por Innova, era en realidad una casa que había sido publicitada y construida realmente por la empresa constructora “Nexa” [...]*”.

A todo ello se le suma diversa documental aportada por damnificados como Roberto Martín Etcheverry -Hecho n° 11- , Hugo Lencioni -Hecho n° 12-, Patricia Ana Tardini -Hecho n° 13- , Franco Di Lorenzo -Hecho n° 14-, Agustina Ciminelli -Hecho n° 22- y Natalia Soledad

Wengier -Hecho n° 25-, que permiten refutar la pretendida continuidad de las obras y revelan la animosidad defraudatoria extendida en el tiempo y llevada adelante mediante una operatoria reiterada que solo fue posible por haberse valido de ardidés y engaños que tenían la finalidad de inducir a las víctimas al error. Se pondera también el detallado y laborioso trabajo del Sargento Primero Franco Ybarra, comisionado de la Fiscalía de Instrucción Subrogante, quien con sus declaraciones testimoniales (de fecha 03/04/2025, 02/06/2025, 26/06/2025, 12/09/2025), investigaciones y encuestas vecinales (de fecha 17/06/2025, 21/08/2025) y actas de escuchas telefónicas (de fecha 18/02/2025, 28/03/2025) realizadas en dispositivos de pertenencia de los imputados oportunamente secuestrados, ha permitido adicionarle robustez a una pieza acusatoria que sólidamente se apoya en un grado de probabilidad suficiente para avanzar hacia la etapa plenaria.

Con este voluminoso caudal probatorio previamente reseñado, se ha podido establecer que los cambios de nombres comerciales de “Next House” a “Forte Desarrollista” (Foconde S.A.) y finalmente “Innova Desarrollista”, funcionó como un ardid más de todo el andamiaje desarrollado en el andar delictivo de los encartados, tendiente a continuar induciendo al error tanto a las víctimas que ya habían sufrido un perjuicio económico a través de diversos pagos y desembolsos dinerarios, la entrega de bienes o suscripción de adendas contractuales por las que nuevamente hicieron erogaciones patrimoniales sin una respuesta de parte de la desarrollista, sino también tendiente a captar nuevas víctimas con la misma finalidad. Lejos ello está de lo sostenido por la defensa en relación a que el cambio de denominación fue a los fines de sumar nuevas razones sociales para paliar las consecuencias de los escraches en redes sociales de clientes disconformes, puesto que resulta a claras que los cambios de nombres comerciales fue pensado con la finalidad de ocultar el descrédito público ganado y continuar así con su intención fraudulenta pues en ninguna de esas mutaciones se pudo advertir una intención de revertir la situación y, por el contrario, nuevas víctimas se sumaban a las decenas de incumplimientos ya acaecidos.

De la investigación surge que de manera cronológica, se desplegó sistemáticamente un conjunto de ardides y engaños tales como renders irreales, fotos y videos de obras ajenas, casas de terceros presentadas como propias, referencias falsas, perfiles en redes sociales inventados, contratos sin contenido entre otros, cuya finalidad era inducir a las víctimas a un error, lograr de ellas un disposición patrimonial ocasionándoles de esta manera un perjuicio económico, todo ello acreditado a lo largo de la pieza acusatoria con dichos de los propios damnificados, de ex empleados de la empresa o relevado de audios y mensajes de los propios imputados.

Ahora bien, tampoco luce atinado el agravio presentado por los defensores de Laforte cuando afirman que no puede tenerse por acreditada la existencia y participación punible de su defendido, ni en el delito de asociación ilícita, ni en el delito de estafa, toda vez que, no existe el grado de probabilidad requerida en esta instancia procesal para considerarlo autor de los mismos. Si con todo lo valorado anteriormente no resultare suficiente, restaría realizar un sucinto análisis del tipo propiamente dicho a la luz de la conducta desplegada por Laforte para así desvanecer definitivamente el reproche lanzado.

En relación al tipo delictivo de *estafa* contemplado en el artículo 172 del CP, las diferentes defraudaciones comentadas en las que se ha inducido al error a decenas de víctimas por diferentes tipos de ardides y engaños, y la participación punible de Laforte en cada uno de estos hechos, han quedado sobradamente acreditados en grado de probabilidad con lo anteriormente referido

Por su parte, en lo que concierne al tipo penal de *asociación ilícita*, el artículo 210 del Código Penal pune al que tomare parte en una asociación o banda de tres o más personas destinada a cometer delitos por el solo hecho de ser miembro de la asociación, elevando el monto punitivo para los jefes u organizadores de la asociación. La norma prevé un “[...] *delito autónomo, formal y de peligro abstracto, que afecta el bien jurídico orden público y que se consuma en el momento en que los autores se asocian para delinquir -por el simple*

hecho de formar parte de la asociación-, prolongándose la consumación como delito permanente [...]” (D’ALESSIO, Andrés José, Código Penal Comentado y Anotado, Parte Especial - Arts. 79 a 306), La Ley, 2004, p. 679).

Con relación al sujeto activo se trata de “[...] *un tipo plurisubjetivo que exige la concurrencia de al menos tres integrantes, no fijando un número máximo. Para ser autor no se requiere característica especial alguna, sin embargo, la pena se agrava para quienes revisten la calidad de jefes u organizadores de la asociación.*

Jefes son los que mandan, los que tienen autoridad sobre otros miembros de la asociación, sea la totalidad de ellos o una parte.

Organizadores son los miembros de la asociación que han actuado en su establecimiento, ordenamiento o constitución.

La acción típica es tomar parte en una asociación o banda de tres o más personas destinada a cometer delitos. Tomar parte es participar, ser miembro de la asociación, pertenecer a ella.

Los hechos que constituyen el objeto de la asociación deben ser delitos dolosos tipificados en el Código Penal o en las leyes complementarias. Quedan excluidos los delitos culposos [...]” (D’ALESSIO, Andrés José, op. cit. pp. 680/681)

En lo que concierne a los presupuestos objetivos del delito se ha dicho que son la existencia de un acuerdo previo entre los miembros, la permanencia y la organización.

El acuerdo requiere un acuerdo de voluntades “[...] *no necesariamente expreso, pero sí —al menos— tácito, que puede estar dado por actividades unívocamente demostrativas de la existencia de la asociación. En definitiva, la finalidad del acuerdo es la de cometer delitos y, por tanto, en decir de Muñoz Conde, es indiferente la forma en que esas personas llegan a ponerse de acuerdo, que unas lleven la iniciativa y otras adhieran simplemente a ella [...]*”.

La permanencia “[...] *es lo que distingue la asociación ilícita de la convergencia transitoria propia de la participación, en la que se requiere un mero acuerdo criminal. La organización debe tener cierta permanencia, vale decir una relativa estabilidad que revele la existencia de*

un contexto delictivo plural dedicado a un fin criminoso [...]".

La organización se revela "*[...] a través de la distribución/rotación de roles entre los integrantes de la organización[...]*".

En lo que se refiere a la faz subjetiva "*[...] La finalidad del acuerdo criminal tiene que ser la de ejecutar actos calificados por la ley como delitos del derecho penal pues si estos no estuvieran tipificados como tales no habría ilícito de la asociación. Se exige dolo directo - Donna, Creus, Ziffer-, aunque para algún sector de la doctrina la figura también admite dolo eventual -Breglia Arias- [...]*" (D'ALESSIO, Andrés José, op. cit. pp. 682/683).

Por su parte, se sostiene que "*Desde el punto de vista de la autoría, la asociación ilícita presenta características especiales. Si bien ninguno de los miembros realiza el tipo por sí solo, sino necesariamente a través de la interacción de los miembros, cada miembro toma parte en, realiza un aporte a la actividad de la agrupación en forma individual y, en cierta medida, independiente. En la asociación ilícita ningún miembro domina el hecho por sí solo, a lo sumo domina su propio aporte [...]*la acción ejecutiva es, precisamente, la de participar, sea cometiendo los delitos en concreto o instigando a su comisión o favoreciéndolos de cualquier modo. De lo que se trata, en cualquier caso, es de colaborar en la preparación y ejecución de delitos en forma organizada, de "participar en una maquinaria que tiene por objeto el delito." (ZIFFER, Patricia, *El delito de asociación ilícita*, Ed. Ad Hoc, 2005, pp. 139/140).

En este estado, lo anteriormente valorado ha servido para arribar al grado de probabilidad de acaecimiento de los sucesos endilgados a Laforte, en tanto que, la doctrina antes reseñada resulta útil para tener por acertado el criterio fiscal de atribuirle al nombrado la calidad de coautor del delito de asociación ilícita en calidad de jefe por su rol de mando y autoridad sobre los miembros de la organización (cfr. D'Alessio, Andrés José, 2004, op. cit., p. 680: "*Jefes son los que mandan, los que tienen autoridad sobre otros miembros de la asociación, sea la totalidad de ellos o una parte*").

Así, la participación de Laforte ha sido en la integración inicial de la asociación junto a Alan Emmanuel Cano y César Ezequiel Juárez incorporándose posteriormente el resto (cfr. D'Alessio, Andrés José, 2004, op. cit., p. 680: "*un tipo plurisubjetivo que exige la concurrencia de al menos tres integrantes, no fijando un número máximo*"), y fue quien dominó el hecho colectivo mediante su aporte individual e independiente (Ziffer, Patricia, 2005, pp. 139/140: "*cada miembro toma parte en, realiza un aporte a la actividad de la agrupación en forma individual y, en cierta medida, independiente [...] de colaborar en la preparación y ejecución de delitos en forma organizada*").

Esta asociación criminal se configuró como autónoma, formal y de peligro abstracto (D'Alessio, Andrés José, 2004, op. cit., p. 679), con el acuerdo previo para cometer delitos indeterminados -Estafas-, con permanencia – la cual aconteció desde inicios del años 2023 hasta la detención de Laforte-, organización -plasmada en la distribución de roles entre sus integrantes- y dolo directo -revelado en la intención de inducir al error a través de diversos ardides y engaños a las víctimas para lograr desprendimientos patrimoniales en favor de la empresa y en perjuicio de los damnificados-, afectando de esta manera el orden público por la alarma colectiva generada.

De esta manera, en base a lo anteriormente analizado, la existencia material de los hechos endilgados a Laforte así como también su participación en los mismos, se encuentra acreditada con el grado de probabilidad suficiente que en esta etapa procesal resulta menester.

b. Agravios vinculados a la medida de coerción

En el segundo bloque de la presentación efectuada por los defensores de Laforte, se solicita nuevamente el cese de prisión preventiva el cual ya fuere negado con fecha 28/10/2025 por la Fiscal de Instrucción Subrogante. En esta oportunidad han invocado una variación de las circunstancias que dieron lugar al dictado de la medida de coerción. Precisaron que al encontrarse la investigación penal ya concluida, actualmente no existen riesgos procesales de entorpecer la investigación. Sostuvieron asimismo en favor de Laforte la presencia de

contraindicios de peligrosidad y sugirieron la posibilidad de aplicar medidas menos gravosas que el encierro preventivo. Subsidiariamente, solicitaron el beneficio de la prisión domiciliaria para su defendido.

En primer lugar, tal como anteriormente se ha dicho, el acaecimiento de los hechos enrostrados a Laforte así como también su participación en los mismos, se encuentra acreditada con el grado de probabilidad oportuno que permite el avance de la presente causa hacia la etapa plenaria. Más precisamente, al encartado se le atribuye haber tomado parte de una asociación ilícita, en calidad de jefe, en treinta y tres -33- hechos de estafa (arts. 45, 55, 172 y 210 segundo párrafo, CP) por lo que, como indicador de peligrosidad procesal meramente abstracto, se cierne sobre él un pronóstico punitivo adverso que indica que, en caso de recibir condena, ésta será necesariamente de cumplimiento efectivo toda vez que parte de un mínimo de cinco años y asciende a un máximo de cincuenta años de prisión. Ello permite inferir que, de ser puesto en libertad nuevamente, tenga motivos para fugarse y evadir su sometimiento a la justicia.

Repárese, en este punto, que tal como lo ha sostenido reiteradamente nuestro máximo tribunal provincial, *“la gravedad del delito no basta para justificar la prisión preventiva (esto es, para demostrar en concreto el peligro que la libertad del imputado significa para los fines del proceso: el descubrimiento de la verdad y la actuación de la ley). Sin embargo, esa insuficiencia no significa que no tenga ningún tipo de incidencia en el examen que necesariamente debe efectuarse de los indicios y contraindicios de peligrosidad procesal [...]*

De esa manera, se aclaró que *“[...] puede afirmarse que ante un delito de suma gravedad bastará un respaldo indiciario mínimo para acreditar el riesgo procesal, mientras que uno de escasa gravedad exigirá un respaldo indiciario fuerte. Lo que nunca podrá afirmarse, en cambio, es que la gravedad del delito baste por sí misma para el dictado de la medida: deberá siempre demostrarse, a partir de circunstancias concretas de la causa, la existencia*

de peligros para los fines del proceso. Es el criterio que invariablemente aplica la Sala desde el mencionado precedente “Loyo Fraire” (TSJ, “Fassano”, S. n° 407, 22/10/2014, “Barrera – Soria”, S. n° 426, 11/11/2014; “Pérez”, S. n° 175, 18/5/2015; “Arce”, S. n° 121, 23/4/2015, entre muchos otros).

*Asimismo, no es ocioso señalar que la jurisprudencia del TSJ ha aludido que *si bien, la gravedad del delito y la efectividad de la eventual condena no bastan para justificar la prisión preventiva, ello no significa que de ninguna manera puedan tomarse en consideración en la valoración de los indicios y contra indicios de peligrosidad en concreto.**

Por ello su previsión en el primer inciso del art. 281 bis, ley 10366, como indicio de fuga, en consonancia con el “Informe sobre el uso de la prisión preventiva en las Américas”, elaborado por la Relatoría sobre los Derechos de las Personas Privadas de Libertad de la ComIDH, año 2013, que en sus recomendaciones sobre la regulación legal de la prisión preventiva prevé, como uno de los posibles indicios de fuga, “el tipo de delito por el que se lo acusa y severidad de la eventual condena” (VIII, C, 10, c., ver asimismo, en tal sentido, TSJ, “González”, S. n.° 384, 23/8/2017). Se trata de un primer nivel de análisis el cual debe necesariamente estar secundado por concretos indicadores de peligro que permitan estimar que en libertad el incoado frustrará los fines del proceso.

Por su parte, en numerosos precedentes de nuestro máximo tribunal provincial se sostuvo, entre otras consideraciones, “[...] *que cuando el artículo 26 del Código de fondo se aplica en función del reenvío que efectúa el CPP en la regulación de la prisión preventiva, la estimación relativa a la concreta sanción a imponer en caso de condena se efectúa en base a las pautas de mensuración contenidas en los artículos 40 y 41 del Código Penal [...]*” (TSJ, “Casero”, S. n° 274, 28/9/2011), y más recientemente “[...] *que el análisis del cese de prisión preventiva por esta causal (se refiere a la del inc. 3 del art. 283 del CPP) impone realizar un juicio de probabilidad acerca del tiempo de privación efectiva de libertad que sufriría el procesado. El análisis debe partir (a) de la eventual sanción al imputado, de acuerdo a un*

pronóstico punitivo hipotético realizado con arreglo a lo dispuesto por los arts. 40 y 41 del CP, o (b) de la sanción ya determinada en una sentencia no firme” (TSJ, “Romero”, Sent. n° 537, 24/11/2020, entre muchos otros).

De esta manera, de lo descripto anteriormente surge prístino –incluso obviamente porque así lo prescribe expresamente nuestra ley ritual- que la justipreciación de la “gravedad del pronóstico punitivo hipotético” (art. 281 bis CPP), constituye uno de los parámetros a tener en cuenta para evaluar la existencia o no de peligro procesal. Pero su intelección supondrá la ponderación de un *criterio abstracto* en ese marco y por esas consideraciones.

De esta manera, siguiendo el marco hermenéutico descripto anteriormente surge ostensible que los delitos endilgados al sindicado conforme las reglas del concurso real de delitos, no ostenta en su mínimo una pena menor sino de ostensible magnitud, que el imputado podrá recibir si el proceso continúa su curso al juicio y este culmina con una sentencia de condena, incluso sin desconocer que surge verosímil la imposición de una pena alejada del mínimo de la escala, atento las particularidades de los sucesos enrostrados y la modalidad delictiva adoptada para perpetrarlos.

En ese sentido, es dable recordar que la pertenencia a una organización criminal destinada a cometer delitos indeterminados, sumada a la gravedad de los hechos ilícitos presuntamente cometidos, constituye un indicio de peligrosidad por sí mismo, cf. el criterio reiteradamente sostenido por la Cámara de Acusación («Emiliozzi», AI n.° 651, del 03/11/17).

Cuando la defensa de Laforte sostiene que a la fecha la investigación se encuentra concluida, debe considerarse que cuando se habla de “*peligro de entorpecimiento de la investigación*” no se está haciendo referencia a la investigación como etapa inicial del procedimiento penal -esto es, a la llamada investigación preliminar-, sino a todo el proceso de conocimiento (es decir: de acceso a datos que conduzcan a la averiguación y verificación de un suceso jurídico-penalmente relevante ocurrido en el pasado) que tiene lugar a lo largo de todo el procedimiento penal y que, por tanto, incluye también al juicio como etapa procesal. Así,

nada impide que, estando incluso concluida la investigación preliminar en tanto etapa procesal, pueda no obstante justificarse una prisión preventiva por peligro de entorpecimiento si se advierte que durante la etapa del juicio oral existen riesgos de que el imputado, en libertad, obstaculice el descubrimiento de la verdad” (Cámara de Acusación, in re: “López” AI n.º 399 del 2018, “Juárez” AI nº 216 del año 2008 y en “Gofré” AI nº 311 del año 2008, entre otros).

Luego la defensa alude a que al momento de decretarse la prisión preventiva de su defendido se hizo mención a dos indicadores concretos que a la actualidad se encuentran neutralizados; a saber: el intercambio de mensajes de WhatsApp entre Laforte y su esposa Rocío Celeste Flores, los cuales revelarían una supuesta intención de irse del país junto a su familia y, de esa manera, sustraerse de la acción de la justicia; y por otro lado, la disponibilidad de medios económicos suficientes para darse a la fuga y mantenerse de esa manera en la clandestinidad. La defensa sostiene que los mensajes del 01/08/2024 con su esposa Rocío Celeste Flores en los cuales aludía a un viaje al exterior *“por cosas viejas que hice”*, no guardan relación con la causa porque fueron posteriores, toda vez que su defendido se presentó espontáneamente a la justicia el 03/09/2024, informando su domicilio y ofreció caución.

No obstante no puede dejar de señalarse que ello resulta una interpretación parcial, fragmentada y que no tiene en consideración que, de las constancias obrantes en autos, surge que Laforte a esa fecha ya tenía conocimiento de los reclamos civiles y penales derivados de las estafas. Tales mensajes no hacen más que robustecer sus intenciones de evadir el accionar de la justicia.

Por otro costado, la pretendida espontaneidad de su presentación se ve debilitada toda vez que ésta tuvo lugar luego de que tuviera conocimiento de la inminencia de medidas que se estaban llevando adelante por la justicia, tales como allanamientos, secuestros y pedidos de detenciones. Finalmente, su colaboración con la justicia ha sido parcial pues si bien aportó claves de dispositivos, se pudo verificar que había borrado datos de los mismos.

Además, la alegada precariedad económica en la que su familia se encuentra en la actualidad no se erige como un contraindicio de peso que pueda seriamente considerarse pues Laforte ha demostrado una sobrada capacidad para movilizar recursos a través de la utilización de familiares, allegados o de testaferros, lo cual no permite determinar con certeza si en la actualidad cuenta con otros medios económicos de los cuales podría valerse para mantenerse en la clandestinidad.

Por último, los contraindicios de peligrosidad procesal traídos por la defensa (la falta de antecedentes penales, fijación de domicilio fijo y el arraigo familiar), al ser ponderados en su confrontación con aquellos otros brindados por la Representante del Ministerio Público, no resultan plausibles y no logran enervar los indicios de peligrosidad anteriormente reseñados.

En cuanto a la propuesta formulada de aplicar medidas menos gravosas tendientes a neutralizar el riesgo de fuga, estas no resultan suficientes en el caso concreto. Recordemos que Laforte, conforme al material probatorio analizado hasta aquí, ha estado al frente de una organización delictiva en calidad de jefe y desde donde ha contado con medios económicos y la capacidad de movilizarlos. En similares situaciones, optar por medidas alternativas como la firma que garantice su comparecencia o prohibiciones de salida del país en similares casos de asociaciones ilícitas, no han resultado garantía para lograr el fin último de llegar al debate oral con la presencia de la persona imputada.

En lo referido a la caución real ofrecida de U\$D 60.000, analizada en el todo del contexto defraudatorio de la presente causa y la multiplicidad de damnificados, esta resulta insuficiente. Al mismo tiempo resulta oportuno apuntar que la defensa incurre en el error de comparar la situación de su defendido con la de otro de los coimputados, Alan Emmanuel Cano, a quien se le concedió la libertad con condiciones específicas. Es dable recordar que el rol de Cano dentro del esquema delictivo habría sido el de organizador y no el de jefe de la asociación ilícita tal como se le endilga a Laforte. Las medidas de coerción dispuestas en un proceso penal son individuales y atienden a la situación particular de cada imputado lo cual

no obliga a que todos sean tratados de igual manera toda vez que cada caso se analiza particularmente atento que los indicadores de peligrosidad procesal son diferentes.

En igual dirección, la defensa en su comparativa soslaya las conductas intimidatorias atribuidas a Laforte y que han quedado en evidencia en diferentes testimonios precedentemente citados, como el de Cristian Leonardo Gutiérrez de fecha 21/10/2024 quien expresó que Laforte decía “[...] *Quiero que la hagan bosta porque me está cagando la empresa*”, lo que decía a los gritos dirigiéndose a Ezequiel Juárez. Ante esta manifestación de Laforte, Juárez cerró la puerta de la oficina y cerró las ventanas, por lo que ya no se escuchó más nada, continuaron la conversaron cara a cara. Un rato después, Juárez salió de la oficina y se dirigió al declarante ya que sabía que conocía a miembros de la barra brava de Talleres, literalmente le preguntó si le podía hacer el “puente” con gente de la barra “porque la querían hacer bosta a la mina”, explicándole ahí que se referían a una cliente de nombre Elizabeth Alvarado y también agregó “Di Lorenzo va por el mismo camino”, entendiéndose de quienes hablaban ya que todos estaban en conocimiento del grupo de Facebook. A esto que le pidió Ezequiel Juárez el declarante se negó, y le dijo que no se iba a meter en nada. Juárez le contestó que no se preocupara, que de una u otra forma iban a dar con alguien que los ayudara. Días posteriores, su hermano, a quien no quiere nombrar, se enteró que Sebastián había logrado contactarse con gente de la barra brava de Talleres para que “los hagan bosta” a Alvarado y a Di Lorenzo”.

En tales casos se tiene por dicho que esas actitudes temerarias, desafiantes, sin ningún tipo de reparo a ser observados por los vecinos y conducidas a desarrollar las conductas intimidatorias a cualquier costo, son indicativas de la actitud que podrían desempeñar el imputado si es puesto en libertad, máxime cuando las presentes actuaciones se encuentran en las puertas del debate (TSJ, “Montenegro”, S. n° 389, 7/10/2014).

Por último, en lo que concierne al pedido subsidiario de prisión domiciliaria con tobillera o dispositivo similar, es dable concluir que la solicitud no se vincula con ninguna de las

condiciones de procedencia del instituto (arts. 10 CP, y 32 ley 24.660). A su vez, la concesión de este beneficio es discrecional y no resultaría procedente en casos como este en los que los riesgos procesales persisten y no podrían ser neutralizados con una prisión domiciliaria.

En tal sentido, hay que decir que el peligro para los fines del proceso comprende no solamente la investigación penal preparatoria, sino que también abarca la realización del debate, cuya trascendencia potencia los riesgos de entorpecimiento y de fuga que emanan de los indicios existentes.

Cabe recordar, en esa inteligencia, lo señalado por la Sala Penal del TSJ en varios precedentes, en los que se subrayó la relevancia de la cercanía del debate en el examen de los indicios reveladores de riesgo procesal (cf. TSJ Sala Penal, “Act. Jaime”, S. n° 180, 12/6/2014, entre muchos otros).

Se puso de resalto, en ese entendimiento, que la proximidad del juicio oral –al menos probablemente- impone examinar tales indicios desde otra perspectiva, incluso en casos en que el imputado gozó de libertad en un tramo anterior del proceso sin intentos de entorpecimiento de la investigación o de fuga, pues la inminencia del debate implica una situación más cargosa para el imputado, lo que da más fuerza a los indicadores de riesgo existentes (cf. *mutatis mutandi*: TSJ, “Rodríguez”, S. n° 72, 27/3/2015, más explícitamente TSJ, “Arce”, S. n.° 44, 3/3/2021, entre muchos otros).

En definitiva, por todo lo expuesto, estimo que el riesgo procesal que implicaría la libertad del imputado en la sustanciación de la presente causa es evidente, en virtud de lo cual se rechaza el pedido defensivo de cese de prisión como así también de otras propuestas alternativas subsidiarias o menos gravosas que no impliquen el encierro cautelar de Laforte.

2. Respuesta a los agravios presentados por el defensor de Carlos Marcelo Scrofani

El defensor de Scrofani sostiene que la prueba recolectada en la instrucción no alcanza el estándar de probabilidad requerido para la elevación a juicio, quedando en la mera sospecha inicial sin elementos objetivos que permitan prever una evolución hacia la certeza en debate

oral. Al mismo tiempo recalca que el rol de su defendido fue el de ser un contador externo con mínima intervención. Sin embargo, de las constancias obrantes en autos se puede afianzar ese grado de probabilidad que rompe con la sospecha inicial y desmantelar de esa manera el argumento defensivo de que Scrofani era un profesional contador externo a la empresa.

Obran dos testimonios que, lejos de ser carentes de valor probatorio como lo sostiene la defensa, resultan reveladores. Así, de lo declarado por *Jimena Soledad Bossio* el 01/10/2024 surge que “[...]También me acuerdo que entre los meses de junio a agosto empezó a haber muchas reuniones de Alan, Ezequiel, Sebastián, Ximena, el contador Marcelo Scrofani y el abogado Nassar -creo que se llamaba Pedro-, en ese momento no sabíamos que pasaba, pero después nos dimos cuenta que las reuniones eran porque Sebastián abriría una nueva firma “FORTE” [...] La empresa nueva era FOCONDE S.A. de nombre comercial “Forte Desarrollista”, que era de Sebastián pero fue puesta a nombre de otra persona, y el domicilio fiscal creo que era “Avellaneda 330 piso 10”, que era el domicilio de Ximena Alderete. El contador empezó a hacer los papeles de la nueva empresa, y Sebastián hacía un tiempo que estaba queriendo salir de los papeles de Next House [...]”. Por su parte, *Santiago Nicolas Montero Yacono*, con fecha 04/08/2025, manifestó que “[...] El contador sabía muy bien lo que pasaba, de hecho yo le dije qué estas haciendo ahí si sabés que eso no da para más. Yo me iba enterando del cambio de nombre de Next House por las redes y los escraches, además yo a veces me metía en las páginas a ver y veía que era la misma de siempre pero con otro logo [...]”. Con ello se pone de manifiesto que el rol contable de Scrofani funcionó como un engranaje más que permitió desde esa connivencia que la empresa continuara con su andar delictivo. Más aún: Scrofani accedió a mostrar su casa para ser presentada como construida por Innova, lo cual no solo ya lo coloca como algo más que un “colaborador contable externo” como se lo pretende presentar, sino que lo enrola como partícipe de un engaño más sumado a los otros anteriormente orquestados por los encartados (ver declaración del Sargento Primero Franco Ybarra de fecha 17/06/2025).

Cuando la defensa señala la existencia de una falacia lógica a la que denomina “*principio de petición*” y hace referencia a la circularidad entre las premisas y la conclusión, está obviando que el dolo como elemento interno y subjetivo necesario para la configuración del tipo que a su defendido se le achaca, surge de indicios independientes que, en su sumatoria (v.gr. su intervención en la contabilidad y en la gestión de la sociedad, la exhibición engañosa de su vivienda, el probable conocimiento de lo que estaba sucediendo en la empresa el cual surge de testimonios y de su cercanía con los otros coimputados con quienes mantenía reuniones, la cooperación en el cambio del ropaje jurídico), permiten arribar al estado de probabilidad que permite el avance de la presente causa hacia la siguiente etapa del proceso.

De este modo, así cuando el defensor refiere que una oposición es un medio impugnativo y un mecanismo para suprimir las desviaciones valorativas que conducen a desacertadas conclusiones, por lo antes dicho, no se advierte en la presente causa en relación al imputado Scrofani, que haya arbitrariedades toda vez que la calificación se ha fundado en prueba objetiva, en la instrucción de la causa se le han respetado sus garantías constitucionales y procesales que como imputado le asisten y la requisitoria de elevación a juicio solicitada por la Fiscal de Instrucción Subrogante, es respetuosa de los lineamientos trazados por la ley ritual de nuestra provincia.

Finalmente, arribado al grado de probabilidad que en esta instancia resulta exigible, las hesitaciones que pudieran quedar planteadas deben ser ponderadas conforme a la etapa procesal en la que nos encontramos.

En tal sentido, se ha sostenido que el requerimiento de elevación a juicio solicitado por la Fiscalía, exige para su procedencia un grado de probabilidad que: “[...] *no obstante coexistir elementos positivos y negativos en relación con una determinada circunstancia, los primeros cuentan con mayor fuerza conviccional que los segundos rompiendo positivamente el equilibrio que caracteriza al estado de duda en sentido estricto [...]*” (TSJ, Sala Penal, “Conrrero”, S. n° 23, 17/4/06, “Coggiola”, S. n° 462, 1/12/2014; entre muchos otros).

Porque no podemos dejar de considerar que el momento central del proceso penal es el debate oral, cuyas características justamente permiten aclarar las anfibologías subsistentes en la investigación, la cual tiene la función de fundar la acusación arribando al grado de probabilidad requerido.

De estén modo, entiendo que la Cámara de Acusación ha sido clara en esa dirección al afirmar: *“La probabilidad exigida para elevar a juicio una causa (elementos de convicción suficientes) no requiere la ausencia de elementos de prueba negativos, ni que estos sean cuantitativamente superiores a los primeros. En consecuencia, la existencia de indicios de descargo es válida y estos deberán ser tenidos en cuenta en el debate, más son insuficientes para contrarrestar los numerosos indicios de cargo destacados para esta etapa del proceso. En definitiva, las bondades del plenario contribuirán a aclarar la verdad de los hechos y disipar cualquier otra duda que se pudiera presentar sobre la investigación”* (C.A “Scalamanga”, Auto n° 210 del 24/06/2020).

Por último es necesario decir que, no obstante no haber deducido oportunamente oposición al requerimiento fiscal de elevación de la presente causa a juicio por parte de los defensores de los imputados *Alan Emmanuel Cano, Jorge Alejandro Flores, César Ezequiel Juarez, Matías David Perez Ludueña, Claudio Héctor Bardus, Matías Sanchez, María Ximena Alderete y Noelia Alejandra Flores*; del dedicado estudio de la causa y la valoración pormenorizada de los elementos probatorios obrantes en autos, respecto a los nombrados, también se ha alcanzado el grado de probabilidad de acaecimiento y de participación en los hechos que se le enrostran, lo cual permite también el avance hacia la etapa plenaria de cada uno de ellos.

Por lo precedentemente expuesto y normas legales citadas, arts. 328, 329, 338, y cc. del CPP;

RESUELVO: **I) No hacer lugar** a la oposición al requerimiento de citación a juicio interpuesta por el Ab. Ricardo Moreno y la Ab. Agustina Trento codefensores de Sebastián Laforte. **II) No hacer lugar** a la solicitud de cese de prisión presentada por los mismos letrados, en favor del imputado Sebastián Laforte. **III) No hacer lugar** a la oposición al

requerimiento de citación a juicio interpuesta por el Ab. Sebastián Becerra Ferrer por la defensa de Carlos Marcelo Scrofani, y en consecuencia, confirmar la Requisitoria Fiscal de elevación a juicio de los presentes autos, debiendo elevarse la presente causa a la Excm. Cámara 10 del Crimen, donde **SEBASTIAN LAFORTE** deberá responder por ser supuesto coautor del delito de **Asociación ilícita** en calidad de **jefe** (arts. 45 y 210 2do. párrafo del CP) -hecho primero-, como así también por **Estafas reiteradas** (arts. 45 y 172 del CP) -hechos 2° al 33°- en concurso real (art. 55 CP); **ALAN EMMANUEL CANO** por ser supuesto coautor del delito de **Asociación ilícita** en calidad de **organizador** (arts. 45 y 210 2do. párrafo del CP) -hecho primero-, como así también por **Estafas reiteradas** (arts. 45 y 172 del CP) -hechos n° 6 al n° 9, n° 11 al n° 13, n° 15, n° 17, n° 18, n° 21, n° 23 al n° 26, n° 28, n° 30, n° 33- en concurso real (art. 55 CP); **JORGE ALEJANDRO FLORES** por ser supuesto coautor del delito de **Asociación ilícita** en calidad de **miembro** (arts. 45 y 210 1er. párrafo del CP) -hecho primero-, como así también por **Estafas reiteradas** (arts. 45 y 172 del CP) -hechos n° 10, n° 15, n° 17 al n° 28- en concurso real (art. 55 CP); **CÉSAR EZEQUIEL JUÁREZ** por ser supuesto coautor del delito de **Asociación ilícita** en calidad de **miembro** (arts. 45 y 210 1er. párrafo del CP) -hecho primero-, como así también por **Estafas reiteradas** (arts. 45 y 172 del CP) -hechos n° 12, n° 15, n° 16, n° 21, n° 23 al n° 26, n° 28, n° 29, n° 30, n° 33- en concurso real (art. 55 CP); **MATÍAS DAVID PEREZ LUDUEÑA** por ser supuesto coautor del delito de **Asociación ilícita** en calidad de **miembro** (arts. 45 y 210 1er. párrafo del CP) -hecho primero-, como así también por **Estafas reiteradas** (arts. 45 y 172 del CP) -hechos n° 1, n° 14, n° 16, n° 20- en concurso real (art. 55 CP); **CLAUDIO HÉCTOR BARDUS** por ser supuesto coautor del delito de **Estafas reiteradas** (arts. 45 y 172 del CP) -hechos n° 3, n° 7, n° 13, n° 22- en concurso real (art. 55 CP); **MATÍAS SÁNCHEZ** por ser supuesto coautor del delito de **Estafas reiteradas** (arts. 45 y 172 del CP) -hechos n° 17 y n° 18- en concurso real (art. 55 CP); **MARÍA XIMENA ALDERETE** por ser supuesta coautora del delito de **Estafas reiteradas** (arts. 45 y 172 del CP) -hechos n° 16, n° 23, n° 24, n° 27- en

concurso real (art. 55 CP); **NOELIA ALEJANDRA FLORES** por ser supuesta coautora del delito de **Estafas reiteradas** (arts. 45 y 172 del CP) -hechos 29° y 30°- en concurso real (art. 55 CP); y **CARLOS MARCELO SCROFANI** por ser supuesto autor del delito de **Estafa** (arts. 45 y 172 del CP) -hecho n°33- (arts. 45, 55, 172, 210 primer y segundo párrafos del CP). **PROTOCOLÍCESE, NOTIFÍQUESE, Y OPORTUNAMENTE ELÉVESE.**

Texto Firmado digitalmente por:

HIDALGO Gustavo Enrique

JUEZ/A DE 1RA. INSTANCIA

Fecha: 2025.12.17

ITURBE Jose Ignacio

SECRETARIO/A JUZGADO 1RA. INSTANCIA

Fecha: 2025.12.17