



MEMORIA DE LAS ACCIONES DESARROLLADAS
PROYECTOS DE MEJORA DE LA CALIDAD DOCENTE
VICERRECTORADO DE PLANIFICACIÓN Y CALIDAD
X CONVOCATORIA (2008-2009)



❖ **DATOS IDENTIFICATIVOS:**

Título del Proyecto

EXPERIENCIA DIDÁCTICA FORENSE: EJERCITACIÓN DE LA ABOGACÍA Y LA JUDICATURA EN CASOS REALES DE LITIGIOS MERCANTILES

Resumen del desarrollo del Proyecto

Con el Proyecto "*Experiencia didáctica forense: ejercitación de la Abogacía y la Judicatura en casos reales de litigios mercantiles*", elaborado de conformidad con los objetivos docentes perfilados en la *Declaración de Bolonia de 19 de julio de 1999*, perseguimos el ensayo de un nuevo modelo educativo orientado a enseñar a aprender a través del *método del caso* propio de la tradición anglosajona, con la finalidad última de ampliar la formación de los alumnos en Derecho mercantil con el desarrollo de las capacidades y habilidades necesarias para el ejercicio de dos importantes profesiones jurídicas como las de *Abogado/a* y *Juez/a*. Con su puesta en marcha es obvio que no se persigue la obtención de financiación para los gastos de funcionamiento de prácticas normales de la disciplina Derecho Mercantil. Se trata, antes bien, de un *nuevo método de enseñanza global* (teórica y práctica) que merece calificarse de *original*, y que consiste básicamente (a modo de breve descripción inicial) en *simular un pleito mercantil y comprometer a los alumnos en su llevanza*, bien en calidad de *Abogados/as* o de *Jueces/Juezas*, redactando demandas, autos y sentencias etc., y, sobre todo, finalmente, representando en vivo y en audiencia pública todas las fases del litigio, lo que redundará en beneficio de todos (incluidos aquellos que participen indirectamente de la experiencia) y promueve y fortalece algunas de las destrezas cuya potenciación se persigue con la nueva metodología docente boloñesa.

Nombre y apellidos	Código del Grupo Docente
Coordinador/a:	
Juan Ignacio Font Galán	108/UCO
Luis M ^a . Miranda Serrano	108/UCO
Otros participantes:	
Javier Pagador López	108/UCO
Manuel Pino Abad	108/UCO
Manuel Paniagua Zurera	108/UCO
José M. Serrano Cañas	108/UCO
Pedro J. Vela Torres	108/UCO
Fernando Caballero García	108/UCO
Luis Montoto Cañas	108/UCO
Valerio Pérez de Madrid Carreras	108/UCO
Manuel González González	108/UCO
José Gosálvez Roldán	108/UCO
José J. Yllescas Ortiz	108/UCO
Andrés Cid Luque	108/UCO
Mariano Aguayo Fernández de Córdoba	108/UCO

Asignaturas afectadas

Derecho Mercantil I, Derecho Mercantil II, Derecho Mercantil III, Derecho Mercantil IV, Derecho Mercantil y Derecho de Sociedades

Nombre de la asignatura	Área de Conocimiento	Titulación/es
Derecho Mercantil I	Derecho Mercantil	Licenciatura en Derecho, grupos "A" y "B"
Derecho Mercantil II	Derecho Mercantil	Licenciatura en Derecho, grupos "A" y "B"
Derecho Mercantil III	Derecho Mercantil	Licenciatura en Derecho, grupos "A" y "B"
Derecho Mercantil IV	Derecho Mercantil	Licenciatura en Derecho, grupos "A" y "B"
Derecho Mercantil I, II, III y IV	Derecho Mercantil	Itinerario conjunto de las Licenciaturas en Derecho y en Administración y Dirección de Empresas
Derecho Mercantil	Derecho Mercantil	Licenciatura en Administración y Dirección de Empresas
Derecho de Sociedades	Derecho Mercantil	Licenciatura en Administración y Dirección de Empresas

MEMORIA DE LA ACCIÓN

Especificaciones

Utilice estas páginas para la redacción de la Memoria de la acción desarrollada. La Memoria debe contener un mínimo de cinco y un máximo de diez páginas, incluidas tablas y figuras, en el formato indicado (tipo y tamaño de fuente: Times New Roman, 12; interlineado: sencillo) e incorporar todos los apartados señalados (excepcionalmente podrá excluirse alguno). En el caso de que durante el desarrollo de la acción se hubieran producido documentos o material gráfico dignos de reseñar (CD, páginas web, revistas, vídeos, etc.) se incluirá como anexo una copia de buena calidad.

Apartados

1. Introducción (justificación del trabajo, contexto, experiencias previas etc.)

Con el proyecto innovador intitulado “*Experiencia didáctica forense: ejercitación de la Abogacía y la Judicatura en casos reales de litigios mercantiles*” se ha pretendido fundamentalmente otorgar a la enseñanza práctica de las ciencias jurídicas (concretamente, del Derecho mercantil) la importancia que le corresponde dentro de la enseñanza universitaria a fin de permitir un tránsito más fácil y menos traumático del modelo y sistema de enseñanza universitaria, actualmente vigente, al que se implantará en el futuro y cuyos principales objetivos ya aparecen perfilados en la llamada “Declaración de Bolonia” de 19 de julio de 1999. Bien conocida es, en este sentido, la relevancia que la mencionada *Declaración de Bolonia* concede a las actividades diversas de la clase teórica o práctica tradicional a la hora de diseñar un nuevo modelo educativo orientador tanto de las programaciones como de las metodologías docentes (v. así, sin ir más lejos, el art. 3 *RD 1125/2003 sobre el sistema europeo de créditos*).

Con su puesta en marcha se ha proporcionado al alumno – en forma acusadamente estimulante – un conjunto de *destrezas* esenciales y utilísimas para *experimentar* en primera persona la función y responsabilidad del Abogado/a y del Juez/a, del Notario/a y del Registrador/a Mercantil; todo ello en la singularísima y rica experiencia de vivir y llevar por vez primera un pleito, poniéndose así en “tensión” y “en valor” todos los conocimientos teóricos adquiridos en las enseñanzas ordinarias de las materias que integran el sector del Ordenamiento jurídico, acusadamente vivo, que es el Derecho Mercantil. Su adecuada ejecución ha exigido, consecuentemente, una fuerte implicación por parte de la totalidad de los integrantes del Grupo Docente que lo ha presentado: tanto del profesorado funcionario y contratado (en el que contamos con dos prestigiosos Jueces especialistas en lo mercantil) como de las personas que, como colaboradores, nos han auxiliado en nuestra labor docente ofreciéndonos su experiencia como Abogados, Notarios, Registradores y Asesores jurídicos.

En suma, se ha tratado de modificar la propia metodología docente fundamentalmente utilizada en la actualidad, centrada casi exclusivamente en la lección magistral excesivamente detallada por el profesor y que coloca al estudiante en una posición meramente pasiva. De este modo mediante la simulación de verdaderos juicios sobre materias mercantiles se ha pretendido fomentar la reflexión y el espíritu crítico de los alumnos y, en definitiva, hacerles partícipes de una forma más activa en su propia enseñanza universitaria.

2. Objetivos (concretar qué se pretendió con la experiencia)

Como ya se ha indicado anteriormente, mediante la puesta en marcha del Proyecto “*Experiencia didáctica forense: ejercitación de la Abogacía y la Judicatura en casos reales de*

litigios mercantiles” se ha pretendido que los alumnos conozcan determinadas instituciones mercantiles a través del método del caso, mediante la resolución y representación de juicios sobre materias mercantiles; ello, lógicamente, con el auxilio y la supervisión del profesorado en todos los momentos cruciales del pleito: formulación de la demanda, contestación a la demanda y redacción de la sentencia. De lo que se ha tratado es, en suma, de ensayar un nuevo modelo educativo consistente en dotar a los alumnos de los elementos necesarios para el aprendizaje de las profesiones de Abogado/a y Juez/a mediante su implicación directa (bien como parte demandante o demandada, bien como Juez) en pleitos sobre cuestiones jurídicas de naturaleza mercantil, facilitando así una fluida comunicación entre el conocimiento teórico y práctico adquirido y su proyección en la vida y en la práctica jurídica profesional.

Con el presente proyecto hemos aspirado a *anticipar la vida*, o a terminar con la *esquizofrenia* entre *lo que se aprende en las aulas* y *lo que se vive fuera de éstas*. No se ha tratado, pues, de un simple experimento de clase práctica, sino de algo cualitativa y cuantitativamente distinto de ésta; esto es, conseguir que los estudiantes sean capaces de *interiorizar lo aprendido*, de ponerlo en conexión con la realidad *extrauniversitaria* o, de que el *barniz* de los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos de Derecho Mercantil *se filtre e impregne la inteligencia* de los discentes.

Se ha perseguido, en fin, que el alumno adquiriera las destrezas propias del Abogado y del Juez. A saber: a) concretar el problema jurídico que el supuesto de hecho plantea; b) la normativa que resulta aplicable con vistas a una solución equitativa; c) el modo de redactar la demanda, con sus correspondientes argumentos jurídicos; d) la forma en que procede redactar la contestación a la demanda; e) la redacción de la sentencia: tanto de los hechos como de los fundamentos jurídicos. Todo ello, lógicamente, con una doble asesoría: de un lado, la del profesorado funcionario, que ha asesorado acerca de las instituciones jurídicas del pleito; de otro, la del profesorado contratado y el personal colaborador (Jueces de lo mercantil y Abogados) que han asesorado principalmente sobre cuestiones procedimentales y de forma, sin perjuicio de alguna ilustración sobre la interpretación que, a su juicio, habían de darse a algunas de las normas jurídicas reguladoras de las instituciones implicadas en el pleito.

3. Descripción de la experiencia (exponer con suficiente detalle lo realizado en la experiencia)

Se han realizado satisfactoriamente y sin ningún tipo de incidencia varios pleitos mercatorios: unos relativos a los problemas jurídico mercantiles derivados del ejercicio del comercio por persona casada, destinados a los alumnos que cursan 4º curso de la licenciatura en Derecho y de la licenciatura conjunta de Derecho y Administración y Dirección de Empresas, correspondiente a las asignaturas Derecho Mercantil I y II (anexo, documento nº 1) ; y otros, sobre los problemas jurídicos de los contratos de agencia y distribución comercial, destinados a los alumnos que cursan 5º curso de la licenciatura en Derecho y de la licenciatura conjunta de Derecho y Administración y Dirección de Empresas, correspondiente a las asignaturas Derecho Mercantil III y IV (anexo, documento nº 2).

El método en que se ha procedido en la ejecución de esta experiencia didáctica aparece especificado en el apartado siguiente relativo a “material y métodos”.

4. Materiales y métodos (describir la metodología seguida y, en su caso, el material utilizado)

La *Experiencia didáctica forense* está destinada a los alumnos matriculados en la asignatura de Derecho Mercantil I, II, III y IV, en sus correspondientes grupos A (mañana), B (tarde) y C (conjunta). Como se ha comentado anteriormente, se han celebrado varios pleitos mercatorios, unos para los alumnos que cursan las asignaturas de Derecho Mercantil I y II y otros para los de las asignaturas Derecho Mercantil III y IV. Para el desarrollo eficiente de esta iniciativa ha sido necesario implicar activamente todos los grupos A, B y C, de la siguiente manera: los alumnos del grupo A se han encargado de la redacción de la *Demanda*; los del grupo C de la *Contestación de la Demanda* y los del grupo B de la redacción de la *Sentencia*.

Los distintos grupos de trabajo han sido tutorizados por un coordinador de la Experiencia (un profesor del área), quien ha decidido cuál ha sido la mejor Demanda, la mejor Contestación de la demanda, y la mejor Sentencia. Con estos documentos se ha llevado a cabo, en un momento posterior una simulación de un verdadero juicio mercantil.

La dinámica de la *Experiencia didáctica forense* ha necesitado de la reunión periódica de los distintos grupos de trabajo, bajo la guía del coordinador, con la finalidad de ir formando a los alumnos en la llevanza del litigio en cuestión (tanto desde la perspectiva procesal – demanda, contestación de la demanda, redacción de la sentencia –, como desde la vertiente sustantiva – examen de los problemas jurídico-mercantiles del caso práctico –). A tal fin, hemos habilitado el *Seminario de Derecho Mercantil* de la Facultad de Derecho (Sala Mercatoria).

Tras la finalización de las sesiones de trabajo entre los distintos grupos se ha celebrado una puesta en común, esto es, la simulación en el Salón de Actos o de Grados de la Facultad de Derecho de la celebración de un juicio mercantil, con la exposición de las alegaciones de las partes y la lectura de la sentencia judicial. Para ello los alumnos han comparecido ante sus compañeros provistos de las togas que se emplean en el foro por Abogados y Jueces.

5. Resultados obtenidos y disponibilidad de uso (concretar y discutir los resultados obtenidos y aquéllos no logrados, incluyendo el material elaborado y su grado de disponibilidad)

Los resultados obtenidos han sido muy positivos tanto para el alumnado como para los profesores encargados de impartir los distintos Seminarios. Para el alumnado, por cuanto que se le han suministrado las destrezas en el manejo de los distintos instrumentos jurídicos (Ley, jurisprudencia y doctrina) directamente utilizados para la resolución de los problemas y conflictos surgidos en el tráfico jurídico empresarial. Esto conlleva, como es obvio, una pretensión más ambiciosa: estimular el razonamiento y argumentación jurídicos para la resolución de problemas mercantiles; esto es, pensar y hacer pensar.

Pero, además, esta Experiencia ha sido también de gran utilidad para los propios profesores del área de Derecho Mercantil, en la medida en que les ha servido para alejarse del planteamiento tradicional de la lección magistral, introduciendo innovaciones pedagógicas que han redundado muy favorablemente en un mejor desarrollo de la docencia y de la formación de los estudiantes.

6. Utilidad (comentar para qué ha servido la experiencia y a quienes o en qué contextos podría ser útil)

(Véase lo señalado en esta Memoria en el apartado relativo a los "resultados obtenidos y disponibilidad de uso"). Sólo cabe añadir que experiencias como ésta podrían ser de utilidad para todas las materias jurídicas que, junto a su peso teórico o dogmático, tienen un

componente práctico importante: no sólo el Derecho mercantil, sino también otras materias tales como Derecho administrativo, Derecho penal, Derecho financiero y tributario, Derecho del trabajo, Derecho civil, Derecho procesal, etc.

7. Observaciones y comentarios (comentar aspectos no incluidos en los demás apartados)

Del enorme éxito obtenido en la realización de esta *Experiencia* se ha hecho eco incluso la propia prensa al publicar (Diario Córdoba, sábado 17 de enero de 2009, p. 19 y Gaceta Universitaria de 26 de enero de 2009, p. 11, entre otras) la simulación de uno de los dos pleitos llevados a cabo, concretamente el realizado por los estudiantes de 5º curso de la Licenciatura de Derecho y de la Licenciatura de Derecho y de Dirección y Administración de empresas, relativo a un contrato de agencia comercial.

Ver, oír y contar

Por Ana
J. TORRES



Práctica versus teoría

Estudiantes de quinto curso de la Facultad de Derecho representan un juicio en el que una distribuidora demanda a una empresa de quesos; esta forma de simulación de hechos prepara a los alumnos para completar su formación universitaria

LUIS COLUMENERO



►► Un grupo de nueve estudiantes de Derecho Mercantil 3 dieron vida a los jueces y a los abogados de la defensa y de la acusación.

¿Quién dice que en las clases de la Universidad no se aprende nada? La cuestión es decir adiós a los discursos magistrales del profesor mientras se da cabida a métodos de enseñanza más novedosos. Y la cantera de la abogacía viene pisando fuerte. El salón de actos de la Facultad de Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales de Córdoba se convirtió ayer en el escenario de un juicio. Para ello, nueve alumnos de quinto curso, tanto de la licenciatura de Derecho co-

Cada parte prepara su intervención, documentándose y debatiendo sus argumentos

mo de la conjunta (Derecho y LA-DE) se pusieron por primera vez la toga para representar a abogados de la acusación y de la defensa de un caso especial: la empresa Quesos Fuentes es demandada por la distribuidora Méndez Pérez al romper el contrato de agencia indefinido que mantenía con esta, después de 30 años de relación comercial.

Al estrado se subieron algunos de los mejores estudiantes de la asignatura de Derecho Mercantil 3. "Hemos sido seleccionados a través

de un casting que ha realizado el departamento", explicaba una de las letradas de la firma de quesos, Puri Joyera, quien decía que "participar en esta actividad te aporta mucho porque conoces el oficio desde cerca". Según el profesor organizador de la iniciativa, Andrés Cid Luque, "cada parte prepara su intervención, documentándose y preparando sus argumentos". Finalmente, como no podía faltar, se dictó sentencia: se optó por la culpabilidad de la "acusada". ≡

la bicha



Fin de semana de curro

El alcalde de Palma del Río, José Antonio Ruiz Almenara, y algunos trabajadores del Ayuntamiento trabajarán durante el fin de semana para enviar toda la documentación sobre los fondos anticrisis a la subdelegación del Gobierno y preparar...





Los nueve alumnos de la Universidad de Córdoba durante el simulacro de juicio que tuvo lugar la semana pasada.

PRÁCTICAS MUY REALES

Alumnos de Derecho, jueces por un día

Un grupo de estudiantes de la Universidad de Córdoba se ha metido en el papel -toga incluida- de experimentados magistrados

POR ISABEL AGUILAR
isabel.aguilar@unidadeditorial.es

Pocos alumnos de Derecho tienen la oportunidad de ejercer la profesión antes de cerrar su etapa universitaria. Los de la Universidad de Córdoba, sin embargo, han podido hacerlo gracias a una actividad que los convierte en jueces por un día y les muestra así las satisfacciones y sinsabores de la magistratura. La pasada semana, un grupo de nueve estudiantes de quinto curso representó en el salón de actos de la Facultad de Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales un pleito mercantil en el que no faltaron las caracterizaciones oportunas. Tres de los alumnos participantes acudieron ataviados con su toga -cedidas por el Colegio Oficial de Abogados-, mientras que otros tres se metieron en el papel de demandantes y otros tantos, en el de demandados.

El simulacro, coordinado por el profesor Andrés Cid Luque, contó con numeroso público, entre el que se encontraban familiares y amigos de los eventuales

actores, quienes tuvieron la ocasión de comprobar las nociones jurídicas que manejaban los estudiantes y el gracejo con el que las ponían en escena.

La vista consistió en una demanda interpuesta por una empresa de distribución a una productora de quesos, la cual decide encargarse ella misma de la distribución de sus productos rompiendo el contrato que tenía con la primera. La parte demandante ha estado representada por los alumnos Adela Morente, Purificación Joyera y Cristina Ruiz. Por su parte, Marta Cantero, Inma-

culada Venegas y Rocío Merchán se encargaron de actuar como abogadas de la quesera.

La sentencia. El litigio ficticio, cuyos actores interpretaron como si fuese real, finalizó con la sentencia de los jueces, representados por Miguel Leiva, Manuel Blanco e Isabel Ortega. La resolución estimaba parcialmente las pretensiones de la parte demandante, concediendo la indemnización pertinente por parte del demandado.

www.uco.es

ORIENTACIÓN

Preparados para el mercado laboral

Además de actividades como el simulacro del juicio, en la Facultad de Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales se organizan diversas sesiones de orientación laboral para los alumnos que estén a punto de finalizar sus estudios. Es el caso de mesas de salidas profesionales, presentación

de empresas que explican su filosofía y características a los estudiantes, procesos de selección, cursos de elaboración de currículum o preparación de entrevistas. Con estos consejos, que imparte el área de Orientación e Inserción Laboral, el alumno sale reforzado al mercado laboral.

INFORME

Málaga es la capital con el mayor índice de

Más del 66% de los malagueños ha sido víctima de un delito en los últimos cinco años, por lo que esta capital andaluza se sitúa a la cabeza del resto de la región mientras que Cádiz, con un 38,8%, ocupa el último lugar, según se desprende del último informe del Observatorio de la Delincuencia en Andalucía (ODA), en el que participa la Universidad de Málaga. El resto de las capitales posee una tasa de victimización que se encuentra entre la horquilla del 56 y 62 por ciento, una cantidad que, según la directora del Observatorio, Elisa García, no supone un nivel alto de delincuencia y está por debajo de los niveles europeos.

Los delitos. A las personas entrevistadas se les preguntó por 11 delitos, entre los que se encuentra el robo de coches, el robo de objetos de los vehículos, daños en coches, robo con violencia, hurtos, agresiones, amena-

AVANCES

Hallan el mecanismo al VIH permanec

Los equipos de investigación del profesor Sebastián Chávez del Departamento de Genética de la Universidad de Sevilla, y del doctor Albert Jordán, del Centro de Regulación Genómica de Barcelona, han identificado un nuevo mecanismo que explica la alta propensión del Virus de la Inmunodeficiencia Humana (VIH) a permanecer latente. Los resultados de este trabajo, publicado la pasada semana en la revista *PLoS Genetics*, señalan cómo la terapia actual permite reducir prácticamente a cero la carga viral en circulación en los individuos infectados, aunque éstos deben seguir medicándose porque el

8. Autoevaluación de la experiencia (señalar la metodología utilizada y los resultados de la evaluación de la experiencia)

Pese a su carácter eminentemente positivo cabe destacar que se ha detectado a la hora de llevar a cabo el presente proyecto algún que otro déficit o carencia, consistente, fundamentalmente, en la dificultad del alumnado para poder hacerse un “hueco” en su más que sobrecargado y complejo horario y encontrar una franja horaria común (máxime si se tiene en cuenta la transversalidad de los destinatarios de la *Experiencia didáctica*, pertenecientes tanto a los alumnos de la Licenciatura de Derecho, como a la de Administración y Dirección de Empresas y a la conjunta.

Por lo demás, no cabe sino mostrar nuestra más sincera satisfacción por el desarrollo de esta *Experiencia didáctica forense* y nuestro deseo de seguir ejecutándola en años venideros para poder profundizar en sus muchos aciertos e intentar solventar y corregir los defectos que su puesta en marcha ocasiona.

Al mismo tiempo, no queremos dejar pasar la ocasión de felicitar a la Universidad de Córdoba por esta iniciativa de los *Proyectos de Mejora de la Actividad Docente*, a través de los cuales se redimensiona una de las columnas fundamentales de la Universidad, como es la Docencia, permitiéndose una adaptación lógica y tranquila desde el modelo de enseñanza tradicional al más novedoso (*modelo Bolonia*) en el que el centro de todo el sistema pasa a estar en el alumno.

ANEXO DEL PROYECTO

Ejemplos de algunos de los pleitos mercatorios puestos en marcha en el seno del Proyecto.

DOCUMENTO NÚM. 1

CASO ELECTRODOMÉSTICOS LADIS VS. FABRICANTES DE ELECTRODOMÉSTICOS DEL HOGAR

1.- D. Ladislao Barrachina Dohe y Dña. Amalia Aranzana Mira contrajeron matrimonio en Córdoba, donde tienen su domicilio, el 18 de marzo de 1.980.

2.- Cuando contrajeron matrimonio, no otorgaron capitulaciones matrimoniales. Posteriormente, el 1 de junio de 2.000, otorgaron escritura por la que establecían el régimen de separación de bienes, la cual accedió al Registro el día 15 de junio siguiente.

3.- En enero de 1.985, D. Ladislao puso un negocio de compraventa de electrodomésticos, abriendo una tienda al público que gira bajo la denominación de “Electrodomésticos Ladis”. Para ello, obtuvo las correspondientes licencias administrativas y fiscales.

4.- A partir de esa fecha, el mencionado negocio constituye el modo de vida de la familia, con cuyos ingresos se mantiene.

5.- Durante años el negocio funciona normalmente y es rentable. No obstante, a partir de 1.995, empieza a perder clientela y disminuyen drásticamente las ventas. A consecuencia de ello, el Sr. Barrachina contrae deudas con sus proveedores, a las que no puede hacer frente al no poder dar salida a la mercancía.

6.- En abril de 2.002, la empresa “Fabricantes de Electrodomésticos para el Hogar” S.A. interpone demanda judicial contra D. Ladislao Barrachina y Dña. Amalia Aranzana en reclamación de 15.000 euros que le son debidos por suministros de mercancía realizados a “Electrodomésticos Ladis”, entre el 1 de marzo de 1.996 y el 30 de noviembre de 1.999, que no le han sido abonados.

7.- Dña. Amalia Aranzana se opone a la reclamación alegando que ella no es deudora de las cantidades que se le deben a la empresa reclamante, puesto que el negocio es de su esposo, ella no se dedica al mismo y su actividad es la de ama de casa, desconociendo completamente todo lo relativo a la marcha y gestión de la tienda. Además, alega que con anterioridad a la interposición de la demanda se encuentra en régimen de separación de bienes con su esposo.

CUESTIONES:

1.- Argumentar jurídicamente la pretensión de la demandante. 2.- Argumentar jurídicamente la oposición de la Sra. Aranzana; encauzarla desde el punto de vista de la legitimación pasiva. 3.- ¿Los argumentos defensivos de los Sres. Barrachina y Aranzana son los mismos? 4.- Proponer una solución fundada en derecho para el caso.

DOCUMENTO NÚM. 2º

CASO QUESOS FUENTES VS. MÉNDEZ PÉREZ S.L.

Punto I. INTRODUCCIÓN.

1º.- El 26 de agosto de 1.967 se firma una carta de “QUESOS FUENTES” a DON RAMÓN MÉNDEZ PÉREZ para que le represente y venda el Queso Manchego en la provincia de Córdoba. (Los pedidos se considerarán sin compromiso hasta su aceptación por la fábrica). (No se especifica término de la relación, y se le concede el 3% de comisión después de la liquidación trimestral).

2º.- En 1.997, se produce variación en las comisiones, reduciendo las referidas a grandes superficies y aumentando las de pequeñas tiendas. (De media supone el 7%).

3º.- En el año 2.000, la Marca obliga a su representante a dejar la zona de la subbética a otro representante de ALCALÁ LA REAL (Jaén), a lo que se accede para no perder la Agencia.

4º.- En el año 2.001, se obliga, sin justificación alguna, al representante a que el concepto de comisión lo desglose entre LOGÍSTICA, MERCHAN y COMISIÓN.

5º.- A partir de 2.002, la fábrica QUESOS FUENTES empieza a centralizar determinadas ventas, en concreto varios HIPERMERCADOS de la provincia, vendiendo a su Central Nacional, evitando el pago de esa comisión. Se reclama el pago de la comisión por parte del Sr. MENDEZ pero la Empresa ni contesta.

6º.- El 17 de octubre de 2.004, D. Ramón Mendez Pérez se jubila, y le sucede una empresa formada por él en un 25%, y el resto es de sus hijos, denominándose ahora “MENDEZ PÉREZ, S.L.”, que sigue con el mismo tipo de relación y es así aceptado por la fábrica de Queso.

7º.- Por imposición de la EMPRESA a su representante, a partir del 13 de enero de 2.006, desaparece la figura del DEPÓSITO, y se le obliga a que la entrega de mercancía a MENDEZ PÉREZ, S.L., sea venta en firme, y que el pago se efectúe el día 30 del mes siguiente de la factura de venta. Aunque la labor del representante sigue siendo igual que en 1.967, es decir,

gestión comercial, administrativa y logística, y la COMISIÓN se camufla en la venta que se efectúa a las tiendas, incluyendo un aumento del 8% como logística y abono comercial.

8º.- En noviembre de 2.006 QUESOS FUENTES intenta modificar nuevamente las condiciones, agravando la gestión del representante, enmascarando el PUNTO DE VENTA, pero, en este caso, MÉNDEZ PÉREZ, S.L. se negó en rotundo, al cargarle (con igual comisión) con el mayor gasto administrativo que supondría.

9º.- Finalmente, en diciembre de 2.007, mediante burofax, QUESOS FUENTES comunica a su representante la reducción de las comisiones para el 2.008 y el 2.009, en las que, además, se incluye un porcentaje de descuento para el supuesto de devolución de mercancía. Por el mismo conducto de burofax, MÉNDEZ PÉREZ, S.L. se niega a esa modificación unilateral de comisiones.

Punto II. INCUMPLIMIENTOS.

1º.- El día 22 de enero de 2.008, QUESOS FUENTES decidió denunciar el contrato, dando un preaviso de SEIS MESES, mediante burofax, y apoyándose en tres motivos:

- a) Que habían descendido las ventas en la zona.
- b) Que Mendez Pérez, S.L. no había aceptado el nuevo sistema de comisiones que era prácticamente idéntico al anterior con diferentes funciones.
- c) Que se habían incumplido las promesas de realizar determinadas inversiones para mejorar las ventas.

2º.- Por otra parte, MÉNDEZ PÉREZ, S.L. le contesta (igualmente por burofax) que son inciertas las manifestaciones por los siguientes motivos:

- a) Las ventas se han ido manteniendo en los últimos cinco años y, si bien hubo algún problema en el año 2.004 (debido al infortunio de un pequeño incendio en la fábrica), se recuperaron a pesar de la “usurpación” en las grandes superficies.
- b) Un Informe Pericial Contable acredita que con las nuevas condiciones impuestas para el 2.008 y 2.009, se rebajaría el margen comercial del representante en 1/3 de su beneficio final.
- c) Las inversiones se realizaron en tiempo y forma, para obtener el registro sanitario; igualmente se adaptaron todos los sistemas informáticos, y se adquirieron los furgones frigoríficos necesarios.
- d) Por último, y en prueba de la buena relación con su representado, a diferencia de otras zonas o provincial, desde 1.967 nunca se le ha solicitado ningún AVAL para responder del depósito y la distribución de la mercancía.

Punto III. PETICIONES Y OPOSICIÓN.

1º.- MENDEZ PÉREZ, S.L., alega a favor de su indemnización:

- a) Que se le abonen desde 2.002 las comisiones no pagadas, por centralizar las ventas para las grandes superficies en toda la provincia de Córdoba.
- b) Indemnización por clientela (teniéndose en cuenta para el cómputo de los 5 años, las comisiones no abonadas por centralización de ventas a grandes superficies).
- c) Indemnización por inversiones aún no amortizadas, al resolver injustamente el contrato.
- d) Indemnización de daños y perjuicios derivados de la legislación común y por abuso de posición dominante (art. 18, 5º y 6º de la Ley de Competencia Desleal), en los que se incluirían:
 - Abono de indemnizaciones a los trabajadores que se han debido despedir por la pérdida de la distribución.
 - Las subvenciones de la Seguridad Social, que se tienen que devolver al haber despedido a trabajadores vinculados a esas subvenciones (reconversión de temporal en indefinidos).
 - Importe del cambio de los rótulos luminosos de la empresa, pintado de los furgones eliminando la marca QUESOS FUENTES.
 - Importe abonado para la obtención del Registro Sanitario para la empresa, al tratarse de un alimento especial.
- e) Comisiones de las ventas del último trimestre que retienen para forzar una negociación.
- f) Intereses de las cantidades que en los últimos 5 años han abonado después de los 30 días de cada trimestre (Ley 4/2.003, morosidad).

2º.- RAZONES esgrimidas por QUESOS FUENTES a favor de su negativa al pago:

- a) Que ha existido justa causa del artículo 30 de la Ley de Agencia, y no corresponde indemnización.
- b) Que además, ya se había preavisado con seis meses, como establece la Ley, y por tanto no hay derecho a indemnización.
- c) Respecto a las comisiones del último trimestre, están pendientes de compensarse con las devoluciones de los clientes, y la recogida de la mercancía no vendida, procediéndose después a su pago cuando sean líquidas.
- d) Que, además, no corresponde indemnización pues entre sociedades en el mercado libre la contraprestación se abona trimestralmente, y la fábrica, a su vez, es quien gasta cifras millonarias en publicidad y acreditación de la MARCA. Y los clientes se han obtenido por ese motivo, no por la acción del representante.
- e) Que por la teoría de los actos propios, se aceptaron las condiciones de centralizar las ventas a grandes superficies, y por tanto, no procede reclamar ahora.

- f) Que en todo caso, al haberse extinguido el contrato individual de Agente de DON RAMÓN en el 2.004, no puede esgrimirse esa antigüedad no ganada por el tiempo, ya que se trata de una Sociedad de Nueva creación.
- g) Que, además, desde esa fecha se aceptó que las ventas fuesen en firme, y por tanto, ya no existía ni Agente, ni Distribución en exclusiva.
- h) En el supuesto de que existiese derecho a alguna indemnización, la misma deberá moderarse en el porcentaje que supusiese esa representación para el Distribuidor, ya que esa Sociedad tiene más representaciones, y el daño y perjuicio, por tanto, es mínimo.
- i) Por último, la prescripción de la que habla la Ley de Agencia es de 1 año, y no podrá reclamarse ninguna cantidad anterior a esta fecha.

9. Bibliografía

Lugar y fecha de la redacción de esta memoria

Córdoba, 13 de mayo de 2009