

CASO 1.

Servicios Funerarios Alcalá Torrejón, SA, integrada en el grupo empresarial Funespaña, cuya sociedad matriz es Funespaña, SA, había celebrado, el día veintitrés de julio de mil novecientos noventa y nueve, dos contratos con Barbi Complutense, SL, representada por Justiniano.

Por virtud de uno de ellos, Servicios Funerarios Alcalá Torrejón, SA adquirió, a cambio de un precio, la empresa de servicios funerarios a la que se dedicaba Barbi Complutense, SL, en el llamado corredor del Henares, así como su "*know how*", signos identificativos en el mercado y fondo de comercio.

Por medio del otro contrato, Servicios Funerarios Alcalá Torrejón, SA adquirió los activos materiales afectos a la actividad empresarial de Barbi Complutense, SL.

En uno de los contratos, las partes pactaron que don Justiniano quedaba obligado a *"no prestar por un plazo de quince años contados a partir de la fecha del presente contrato, servicios funerarios descritos en el expositivo I del mismo, ni por cuenta propia ni por cuenta ajena ni bajo fórmula societaria alguna, a actividades que sean o pudieran ser competitivas con las que actualmente constituyen el objeto de la reiterada actividad objeto del presente"*.

El negocio explotado por la transmitente había sido de naturaleza familiar y, en concreto, que Doña María José , hija de don Justiniano, prestaba servicios desde hacía 20 años para la sociedad Barbi Complutense, SL. Que la citada doña María José , socia fundadora de Barbi Complutense, SL, pese a conocer el contenido de los contratos firmados por su padre, en representación de Barbi Complutense, SL, creó y regentaba con su marido, don Valeriano, una funeraria, denominada B&V Complutense, en un local a 40 metros del que tenía Barbi Complutense SL y en la misma población que la sociedad titular de la empresa transmitida, con la ayuda de su mencionado ascendiente.

Servicios funerarios Alcalá Torrejón S.A., decide interponer una demanda el 12 de octubre de 2000 tras solicitar infructuosamente que B&V Complutense dejase de prestar servicios.

CUESTIONES:

1. ¿A quiénes afectan las limitaciones contractuales?
2. La actividad profesional de María José y de Valeriano es la prestación de servicios funerarios. ¿Puede obligar el contrato a impedirles el desarrollo de su actividad profesional durante 15 años?

CASO 2.

D. Bruno Aranha, que regenta una pequeña empresa denominada comercialmente **Importaranha**, celebró hace cuatro años un contrato con la empresa española **Cocina&Arte S.A.** con el fin de distribuir en exclusiva de sus productos placas vitrocerámicas para las cocinas domésticas en el Estado de Sao Paulo. La relación mercantil se pactó por tiempo indefinido y ambas partes estipularon un preaviso de terminación de dos meses.

A fin de cumplir con lo establecido en las cláusulas contractuales, Bruno tuvo que realizar las reformas en el local comercial impuestas por **Cocina&Arte**, así como adquirir tres vehículos conforme a los parámetros indicados

Tras tres años de constante expansión, pasando del desconocimiento en el mercado brasileño de las cocinas vitrocerámicas a conseguir un 15% de cuota de mercado, Bruno recibió la semana pasada una carta de **Cocina&Arte**, firmada por su administrador, en la que se le notificaba la decisión de la misma de resolver unilateralmente el contrato sin que la misma viniera amparada en causa o justificación alguna.

Partiendo de los antecedentes descritos, **Bruno Aranha** le plantea los siguientes interrogantes:

1º) si puede oponerse a la resolución unilateral del contrato y, en caso contrario, si puede reclamar algún tipo de indemnización, y por qué concepto/s;

2º) en el supuesto de que la carta remitida por **Cocina&Arte** anunciara la intención de esta compañía de recomprarle a **Importaranha** la totalidad de la mercancía en su poder, y los vehículos adquiridos por D. Bruno, cumpliendo así con la cláusula del contrato según la cuál **Importaranha** "... renuncia a toda indemnización en el caso de que **Cocina&Arte** aceptara adquirir en las condiciones pactadas, la mercancía y los vehículos...".

3º) ¿Cambiaría el desenlace del supuesto práctico si la decisión de **Cocina&Arte** de resolver la relación mercantil con **Importaranha** se basara en el incumplimiento por parte de esta última entidad de su compromiso de venta exclusiva de los productos de la primera?

4º) Y en el supuesto de que no se hubiera pactado preaviso alguno, ¿cambiaría en algo su criterio sobre la obligación o no de **Cocina&Arte** de indemnizar a D. Bruno por los daños y perjuicios que la resolución unilateral del contrato le haya podido producir?; ¿sería abusiva la resolución unilateral de **Cocina&Arte** en caso de no mediar preaviso o mediar un preaviso insuficiente?



CASO 3

Pedro y Lucas Andrade Vieira son hermanos que viven en Embú das Artes. Llevan trabajando 20 años en la empresa familiar, que ya era de su abuelo, dedicada a la fabricación de marcos a medida para cuadros. Tras un problema por la herencia de su padre, deciden de mutuo acuerdo verbal –no consta documento- que, Lucas pague a Pedro 300.000 reales, a cambio de dejar de ser socio en la empresa “Cuadros Vieira” (a Pedro nunca le gustó trabajar la madera).

Tras tres meses sin trabajar, Pedro decide crear su propia empresa. Pedro, siempre se caracterizó por ser muy simpático y conocido en el pueblo. En cuanto abrió su local de negocio (fabricación de marcos a medida para cuadros, puesto que es la profesión que aprendió de joven, pero en metal y yeso) “Marcos Andrade” a las afueras del pueblo, el éxito le acompañó.

Seis meses después de la apertura del negocio de Pedro, Lucas comienza a tener importantes problemas financieros, debido a un brusco descenso de la clientela. Considera que este descenso es debido a la apertura del negocio de su hermano.

Lucas acude a usted para que le asesore sobre cuáles son las acciones para interponer contra su hermano.



CASO 4

La empresa francesa “**Vins du Montpellier**” había celebrado hace 4,5 años un contrato de distribución comercial con la empresa brasileña “**Vinhos chique**” con la finalidad de introducir en el mercado brasileño su producto. En el momento de la celebración del contrato, “**Vins du Montpellier**” no eran conocidos en el mercado brasileño, pero 4 años después alcanzaron un gran éxito, llegándose a vender en el último año 20.000 botellas, lo que supuso un beneficio de 1.500.000 reales para el fabricante.

Hace 6 meses, y con el éxito que está teniendo el vino en el mercado brasileño, “**Vinhos chique**” realiza unas reformas en su local principal así como en las tiendas que tiene en el Estado de Sao Paulo, para ampliar la vinoteca y mantener la temperatura óptima del vino francés en todo momento, lo que le ha supuesto una inversión de 1.000.000 reales. Esta inversión la realizó puesto que el contrato se había celebrado por una duración de 5 años y con el nivel de negocio mantenido, sus perspectiva era continuar distribuyendo “**Vins du Montpellier**”.

Una vez finalizadas las reformas, y el día antes de la finalización del contrato, envía un correo electrónico informando de que la remuneración que solicita como distribuidor pasa de ser de 20 reales a 80 reales por botella vendida.

Al día siguiente de la finalización del contrato, sin noticias de la empresa francesa, “**Vinhos chique**” realiza un pedido de 1000 botellas para su distribución. La empresa francesa le comunica que ha dejado de ser su distribuidor en el mercado brasileño, y que será ella la que distribuya directamente los productos.