

... Carrera Derecho, Asignatura Derecho Mercantil I, título...
...Comentario a las primeras pruebas personales, autor... ...Profesor Alberto Berkovich, fecha de grabación 1 de marzo de 1983... ...fecha de emisión 16 de marzo de 1983. Esta emisión radiofónica va a ser dedicada al comentario... ...de las primeras pruebas personales que tuvieron lugar... ...durante el pasado mes de febrero. No vamos a detenernos en la consideración de las preguntas teóricas... ...puesto que las contestaciones a las mismas habrán sido consultadas... ...ya por los alumnos en las unidades didácticas... ...o en el libro de referencia. Solo interesa destacar que en relación con las clases de usos... ...son muchos los alumnos que definen los usos...

usos interpretativos como aquellos que sirven para interpretar las normas legales. Pero esa noción es errónea, puesto que en la doctrina se considera que los usos interpretativos son, como se dice en las unidades didácticas, los que sólo son invocados para la interpretación no de las normas legales, sino de los contratos. Sí que parece necesario hacer referencia a la solución de los casos prácticos propuestos. Como se recordará, en el caso número 1 los datos jurídicamente relevantes pueden sintetizarse en los siguientes términos. Primero, don Germán Sotil es dueño de una ferretería situada en un local de su propiedad. Segundo, lleva 30 años explotando el negocio que funciona con la denominación ferretería Sotil que tiene inscrita como nombre comercial en el registro de la propiedad. Segundo, lleva 30 años explotando el negocio que funciona con la denominación industrial.

Tercero, las deudas del negocio han alcanzado últimamente un nivel preocupante. Cuarto, el señor Sotil ha llegado a un acuerdo con don Jesús Ureba para vender a este el negocio de ferretería. Quinto, el acuerdo incluye el precio de la venta, la transmisión del negocio de ferretería con el local donde está instalado, la asunción por el señor Ureba de todas las deudas del negocio y la cesión del nombre comercial. Con estos antecedentes, lo que se consulta es si bastará firmar un documento privado en el que se formalice el acuerdo antes mencionado para que se produzca la transmisión al señor Ureba del negocio con todos sus elementos, entre ellos el local y el nombre comercial, y para que los acreedores no puedan reclamar al señor Sotil las deudas del negocio de ferretería. Para solucionar el problema planteado es preciso...
...comenzar considerando...

la naturaleza jurídica del negocio que pretende realizar el señor Sotil con el señor Ureba, pues sólo de esa manera se podrá determinar la forma que dicho negocio debe adoptar. No ofrece dudas que nos encontramos ante una compra-venta de un establecimiento mercantil. Así resulta de los antecedentes del caso en los que aparece que el señor Sotil ha llegado al acuerdo de vender al señor Ureba el negocio de ferretería, añadiéndose después que el acuerdo a que se ha llegado incluye el precio de la venta y la transmisión del negocio de ferretería, con lo cual han quedado determinadas las prestaciones de las partes que son típicas en la compra-venta de un establecimiento. Como es sabido, no hay en nuestro derecho positivo ninguna normativa cuyo objeto sea regular específicamente la venta de un establecimiento.

Pero ésta es ciertamente posible en virtud del principio de autonomía de la voluntad reconocido en el artículo 1255 del Código Civil. Como se dice en la unidad didáctica, nada hay que se oponga a que en estos casos la voluntad de las partes considere al establecimiento como una unidad funcional, como un objeto del tráfico jurídico, cuyos elementos siguen un

mismo destino. Es, pues, posible proceder a la venta de un establecimiento por medio de un único negocio, para el que el ordenamiento no exige ninguna forma específica. Una vez que vendedor y comprador hubieren convenido en la cosa objeto del contrato, esto es, el establecimiento, y en el precio, estará perfeccionada la compraventa y obligará a las partes al cumplimiento de las obligaciones asumidas en virtud del contrato.

del contrato. Resulta pues que el contrato de compraventa de un establecimiento obligará a las partes aunque se haya formalizado en un documento privado, puesto que no hay ningún precepto legal que imponga otra forma. Ahora bien, el hecho de que la compraventa sea válida y obligue a las partes a su cumplimiento no significa que sea suficiente por sí sola para transmitir al comprador la titularidad del conjunto de elementos de distinta naturaleza que integran el establecimiento vendido. En virtud del contrato, comprador y vendedor tendrán derecho a exigirse recíprocamente el cumplimiento de las obligaciones asumidas y en tal sentido el comprador podrá exigir al vendedor que realice los actos necesarios para transmitirle el conjunto de elementos que integran el establecimiento. Gracias por ver el video.

Recuérdese, en efecto, que el vendedor se obliga a entregar la cosa objeto de la venta, según dispone el artículo 1461 del Código Civil. Pero, para que la transmisión de la titularidad tenga lugar, será imprescindible que el vendedor cumpla con la obligación asumida en el contrato de compraventa y transmita al comprador cada uno de los elementos del establecimiento, siguiendo para ello la normativa establecida para cada uno de esos elementos según su naturaleza. Porque, según es bien sabido, el establecimiento mercantil no está reconocido por nuestro derecho como un bien unitario. En suma, pues, la compraventa de establecimiento realizada en documento privado es válida y obliga a las partes a su cumplimiento, pero no opera por sí sola la transmisión del establecimiento. Esa transmisión habrá de hacerse referida a la ley de la ley de la ley de la ley.

a los distintos elementos del establecimiento siguiendo la normativa exigida para cada uno de esos elementos según su naturaleza jurídica. Veamos pues cómo deberán transmitirse en el caso que nos ocupa los distintos elementos a los que se refiere específicamente la consulta planteada, esto es, el local donde está instalado el negocio de ferretería, las deudas del negocio y el nombre comercial. En cuanto al local donde está instalado el negocio, en los antecedentes ha quedado claro que era propiedad del vendedor, por lo tanto de lo que se trata es de transmitir la propiedad de un inmueble. Pues bien, según el artículo 1280 del código civil, en su apartado primero, la transmisión de derechos reales sobre bienes inmuebles deberá constar en documento público y si se desea que la ley se convierta en un artículo, pues es posible que se convierta en un artículo. La transmisión tenga plenitud.

de efectos frente a terceros, el documento público deberá ser inscrito en el registro de la propiedad, artículo 606 del Código Civil. Así pues, para la transmisión de la propiedad del local no es suficiente su formalización en documento privado. En cuanto a la transmisión al comprador, señor Ureba, de las deudas del negocio de ferretería contraídas por el señor Sotil, hay que tener en cuenta que se trata de una anovación subjetiva por cambio de deudor, que exige en todo caso el consentimiento del acreedor, según dispone el artículo 1205 del Código Civil. Por consiguiente, para transmitir las deudas del negocio al señor

Ureba no es suficiente la formalización en documento privado. Sino que es imprescindible que los acreedores otorguen su consentimiento.

Por último, sobre la transmisión del nombre comercial Ferretería Sotil, hay que comenzar recordando que se haya inscrito en el registro de la propiedad industrial, según resulta de los antecedentes del caso. El Estatuto sobre Propiedad Industrial dispone en su artículo 31 que las distintas modalidades de propiedad industrial son transferibles por todos los medios que el derecho reconoce. Y añade a continuación, pero dichas transmisiones no surtirán efecto respecto a tercero mientras no se acrediten en el registro de la propiedad industrial mediante documento fehaciente. Aplicando esa norma a nuestro caso, tenemos que el nombre comercial Ferretería Sotil puede transmitirse por compraventa formalizada en documento privado, puesto que es transferible por todos los medios que el derecho reconozca. Pero si se quiere...

Como es normal que esa transmisión tenga efectos frente a terceros, habrá de hacerse constar en documento público que deberá presentarse en el registro de la propiedad industrial. Las conclusiones a que se llega en el caso son, por tanto, las siguientes. Primero, la compraventa del negocio de ferretería del señor Sotil, formalizada en documento privado, es perfectamente válida y eficaz en cuanto obliga a las partes al cumplimiento de las obligaciones asumidas en el contrato. Segundo, la validez del contrato de compraventa no significa que produzca la transmisión de todos los elementos del establecimiento del señor Sotil. Tercero. La transmisión de la propiedad del local donde está instalada la ferretería debe hacerse por escritura pública. Para que esa transmisión produzca plenitud de efectos frente a los terceros, habrá de inscribirse en el contrato de la propiedad del local donde está instalada la ferretería.

4. La transmisión al señor Ureba de las deudas del negocio del señor Sotil exige el consentimiento de los acreedores. 5. La transmisión del nombre comercial puede realizarse por la compraventa otorgada en documento privado, mas para que produzca efectos frente a terceros deberá formalizarse en documento público que habrá de presentarse en el registro de la propiedad industrial. 6. Sobre las soluciones dadas por los alumnos a este caso, cabe destacar que muy pocos hacen ver la distinción entre el contrato de compraventa y la transmisión. 7. Casi todos exponen correctamente lo relativo a la transmisión de las deudas. Cabe pensar que en este acierto ha influido en la transmisión de los elementos del establecimiento.

la inclusión en la primera evaluación a distancia de una pregunta sobre ese tema. Y en cuanto a la transmisión del nombre comercial, son pocos también los que hacen ver la distinción entre la validez inter partes de la transmisión y la inscripción en el registro de la propiedad industrial para que surta efectos frente a terceros. Pasemos ya al caso número 2, cuyos datos jurídicamente relevantes pueden sintetizarse en los siguientes términos. Primero, en Galicia hay solamente cuatro fabricantes de ladrillos que aseguran el suministro del mercado regional. Segundo, uno de ellos, Ladrillos Coruñeses S.A., es con mucho el más importante, puesto que la cuota de mercado que le corresponde oscila a la suministra de ladrillos. Oscila entre el 65 y el 75%. Tercero, Ladrillos Coruñeses S.A. ha hecho costosas inversiones en la industria de la industria de la industria.

para modernizar su fábrica y quiere ampliar su participación en el mercado. Cuarto, la entidad en cuestión, Ladrillos Coruñeses S.A., ha rebajado sus precios de venta en un 50%. Quinto, las otras tres empresas están alarmadas porque no están en condiciones de competir con esos precios. Sexto, según las tres empresas es evidente que los nuevos precios de Ladrillos Coruñeses S.A. son inferiores a los costos de producción que tiene esa entidad. Con estos antecedentes se consulta si hay algún medio legal que permita impedir el comportamiento de Ladrillos Coruñeses S.A. A la vista de los datos del supuesto planteado, cabe pensar en la posible existencia de un abuso de posición dominante en el mercado, prohibido por la ley de represión de las prácticas restrictivas de la competencia de 20 de julio de 1960. Lo que

es indudable es que en ningún caso podemos pensar en la existencia de prácticas colusorias prohibidas por el artículo primero de esa ley, ya que para la existencia de tales prácticas es requisito indispensable que sean realizadas conjuntamente por dos o más empresas y en nuestro caso la actuación que se pretende impedir sólo es practicada por una única empresa. No podemos estar por tanto ante una práctica colusoria y siendo esto así es claro que tampoco podemos encontrarnos ante una práctica exceptuable o excluida ya que sólo pueden ser exceptuables o excluidas de la prohibición las prácticas colusorias pero no las abusivas según se desprende de la literalidad de los artículos quinto y cuarto de la ley respectivamente. Para determinar si nos encontramos ante una práctica colusoria o excluida, no podemos estar por tanto ante una práctica colusoria o excluida, sino que tenemos que pensar en la existencia de prácticas colusorias y en nuestro caso ante un supuesto de abuso de posición dominante, es necesario que se haga una evaluación de la práctica colusoria y de la existencia de prácticas colusorias.

necesario establecer si concurren los diversos requisitos que según la ley cualifican una práctica de esa naturaleza. En primer término habrá que determinar si ladrillos coruñeses SA tiene posición de dominio en el mercado. Según el artículo segundo apartado 2A de la ley se entiende que una empresa goza de posición de dominio cuando para un determinado tipo de producto o servicio es la única oferente o demandante dentro del mercado nacional o cuando sin ser la única no está expuesta a una competencia sustancial en el mismo. Obsérvese que el precepto legal refiere la noción de posición dominante de una sola empresa al mercado nacional en su totalidad pero una interpretación sistemática que relacione como es necesario ese apartado con el apartado B relativo a la noción de posición

dominante ostentada conjuntamente por varias empresas permite concluir que la posición dominante puede ejercerse sobre todo el mercado nacional o sobre una parte de él, puesto que así lo expresa la ley con referencia a la posición dominante ostentada por varias empresas. Y además, así lo tiene declarado la jurisprudencia del Tribunal de Defensa de la Competencia. Por consiguiente, es posible que exista una empresa con posición dominante referida al mercado regional gallego. Siendo esto así, cabe considerar que Ladrillos Coruñeses S.A., dada su cuota en el mercado de ladrillos de Galicia, entre el 65 y el 75 por ciento, ostenta una posición de dominio sobre ese mercado. Y ello es así no sólo por esa cuota de mercado, sino además porque el resto del mercado está suministrado por tres empresas diferentes, lo cual hará en principio que cada una de ellas tenga una cuota de mercado demasiado pequeña como para expresar su opinión sobre la situación de la empresa. Podemos poner a la

ladrillos coruñeses S.A. a una competencia sustancial. Puede pues mantenerse que ladrillos coruñeses S.A. tiene posición de dominio en el mercado, mas como es bien sabido la posición de dominio no está prohibida sino solamente el abuso de la misma. La noción del abuso de la posición dominante puede encontrarse en el propio artículo segundo de la ley en cuyo apartado primero se dispone que mediante las prácticas abusivas una o varias empresas explotan su posición de dominio en la totalidad o en parte del mercado de manera injustificadamente lesiva para la economía nacional, los intereses de los consumidores o la actuación de los restantes competidores. Aplicando esta normativa al supuesto que nos ocupa es evidente que la reducción de precios del 50% de ladrillos coruñeses S.A. es lesiva para la actuación de los competidores pero la simple existencia de esa lesión no es suficiente puesto que el abuso de posición dominante supone y

una lesión injustificada. Si la reducción de precios fuera debida a una reducción de costos conseguida gracias a la modernización de su fábrica, no parece que pudiera considerarse que la conducta de ladrillos coruñeses fuera injustificadamente lesiva para la actuación de los restantes competidores. Pero si esa reducción de precios se hace por debajo de los costos de producción, como alegan las empresas competidoras, entonces sí que faltaría una justificación para la reducción de precios y convertiría a ésta en abusiva. Por consiguiente, ese dato, que la reducción de precios haya situado a éstos por debajo de los costos, es decisiva para considerar la actuación de ladrillos coruñeses como abusiva de la posición dominante que ostenta. Si, en efecto, los nuevos precios están por debajo de los costos, podríamos subsumir la actuación de ladrillos coruñeses en el artículo 3º, apartado d, de Dinamarca. Perdón por barra de yum nap en wheelbarrow no, bueno ya he sido terrible ...

la ley sobre represión de las prácticas restrictivas de la competencia, ya que esa disposición declara prohibidas en particular las prácticas abusivas que consistan en desarrollar una política comercial que tienda por competencia desleal a la eliminación de los competidores. En nuestro caso, la reducción de precios por debajo de los costos puede considerarse como competencia desleal por cuanto es contraria a las normas de corrección y buenos usos mercantiles, que es la forma en que definen la competencia desleal el Estatuto de la Publicidad en su artículo 10 y el Convenio de la Unión de París en su artículo 10 bis apartado 2. Además, es claro que la actuación de ladrillos coruñeses, S.A., tiende a la eliminación de los competidores, como señala el artículo 3º apartado D, ya citado de la ley. En conclusión, podemos afirmar que si es cierto que los nuevos precios ofrecidos por ladrillos coruñeses, están por debajo de los costos de producción,

estaremos ante un abuso de posición dominante en el mercado subsumible en el supuesto previsto en el artículo 3º apartado de la ley y como tal sería denunciante ante el servicio de defensa de la competencia. Buenas tardes.