

12 de septiembre de 1962.

ENRIQUE FALCO
CONTRATO DE COLABORACION

- Contrato de colaboración.
- Ampliación de capital.
- Compromiso de suscribir las acciones nuevas.
- Desistimiento de la participación en una sociedad.
- Interpretación de cláusulas contractuales.
- Principios que inspiran la contratación: buena fe.
- Separación de un socio.
- Buena fe en el ejercicio de esta facultad; oportunidad de su actuación.
- Competencia desleal.
- Aprovechamiento de actividades realizadas con anterioridad.

DICTAMEN

EMITIDO A INSTANCIA DE D. ENRIQUE FALCO y CARRION,
MARQUES DE MELIN, EN RELACION CON LAS PROPOSICIONES
HECHAS POR LA SOCIEDAD FRANCESA «SEPPIC»
A LA SOCIEDAD ANONIMA ESPAÑOLA «PROESA»

ANTECEDENTES

Primero. En 23 de febrero de 1962 se firmó un protocolo entre los representantes de la Sociedad francesa «SEPPIC» y la Sociedad española «PROESA», en virtud del cual ambas Sociedades se comprometían a trabajar conjuntamente en orden a introducir en España los productos que actualmente explota en Francia la Sociedad «SEPPIC», y especialmente todo lo que se refiere al riego por aspersión. Los firmantes del protocolo, además de actuar en representación de las Sociedades respectivas, lo hacían en nombre propio.

Segundo. En la estipulación segunda del protocolo, «PROESA» se compromete a ampliar el capital social, que actualmente es -en aquella fecha- de 500.000 pesetas, a 1.000.000 de pesetas.

Y la estipulación tercera dice así:

«Una vez aumentado el capital social de "PROESA" en la cuantía consignada en la cláusula anterior, "SEPPIC" se obliga a suscribir y desembolsar íntegramente el referido aumento. Si por razón de su nacionalidad francesa la Sociedad "SEPPIC" no pudiera realizar íntegramente la anterior suscripción, ésta será cubierta por los restantes socios de "PROESA", los cuales se obligarán a vender el número de acciones que fueren precisas para que, en definitiva, la Sociedad "SEPPIC" se convierta en titular de un 50 por 100 de las acciones y con siguiente capital de "PROESA".»

Tercero. En la estipulación cuarta se establece que «SEPPIC» francesa, mientras sea accionista de «PROESA», concederá a esta última Sociedad la representación de todos sus productos para España y sus provincias africanas y Portugal. Y en la quinta, «PROESA» se obliga a realizar todas las ventas de los productos «SEPPIC» bajo la marca «SEPPIC».

Cuarto. En la sexta, las partes contratantes se obligan a adoptar los acuerdos pertinentes a fin de que en el Consejo de Administración «SEPPIC» esté representada por un número de vocales igual a la mitad de los que integran dicho Consejo; y si el número de consejeros que designe «SEPPIC» es inferior a la mitad, se establece que la Sociedad «SEPPIC» recibirá una cifra igual a la total asignada a los consejeros representantes del grupo español. Esta misma estipulación dice que la Presidencia recaerá en un consejero de dicho grupo español y la Vicepresidencia en el representante que «SEPPIC» designe.

Quinto. La estipulación séptima es del siguiente tenor:

«Ambos grupos -francés y español- podrán separarse de "PROESA" cediendo las acciones al otro grupo si considerasen que la colaboración no les resulta de interés. Este derecho podrá ejercitarse dentro del plazo de un año a contar del ingreso de "SEPPIC" en "PROESA" mediante la suscripción o, en su caso, compra de las acciones.

El importe de las referidas acciones y la forma de pago, caso de no llegarse a un acuerdo entre ambas partes, se fijarán de conformidad con lo establecido en la estipulación 1.^a de este contrato.»

Sexto. Con posterioridad a la firma del protocolo, el grupo francés propone su separación de la actual Sociedad «PROESA» y la constitución de la Sociedad «SEPPIC IBERICA», en la que el grupo francés tenga el 70 por 100 del capital y la dirección efectiva de la misma.

CONSULTA

Se consulta por el grupo español de «PROESA» si el grupo francés puede exigir esa separación y la participación en el 70 por 100 del capital en la sociedad que se creara, y si hay posibilidad de oponerse a tales pretensiones.

DICTAMEN

La *literalidad* del protocolo de 23 de febrero de 1962, en su estipulación «séptima», permite, en apariencia, al grupo francés ejercitar un derecho de rescisión del contrato en el plazo de un año, mediante la cesión de sus acciones al grupo español. Ese derecho no ha de tener un motivo arbitrario, sino que ha de fundarse en la consideración de que *no interesa la colaboración* al grupo que lo pretenda ejercitar.

Ahora bien, el contenido e interpretación de una cláusula contractual no se agota en su mera literalidad; mucho menos en un negocio jurídico *sui generis* como el que se ha concertado -o se halla *en vías* de concierto (gestiones casi preparatorias)- entre «PROESA» y «SEPPIC».

Aparte los actos coetáneos y posteriores y las demás cláusulas y protocolos y gestiones habidas entre las partes, son de tener en cuenta los siguientes principios que rigen la contratación, en todas las legislaciones, y señaladamente en la española.

Los contratos de comercio se ejecutarán y cumplirán de *buena fe*, según los términos en que fueron hechos y redactados, sin tergiversar con interpretaciones arbitrarias el sentido recto, propio y usual de las palabras dichas o escritas, ni restringir los efectos que naturalmente se deriven del modo con que los contratantes hubieren explicado su voluntad y contraído sus obligaciones (art. 57 del Código de comercio).

La validez y el cumplimiento de los contratos no pueden dejarse al arbitrio de uno de los contratantes (art. 1.256 del Código civil).

Los contratos se perfeccionan por el mero consentimiento, y desde entonces obligan no sólo al cumplimiento de lo expresamente pactado, sino también a todas las consecuencias que, según su naturaleza, sean conformes a la *buena fe, al uso y a la Ley* (art. 1.258 del Código civil).

Las cláusulas de los contratos deberán interpretarse las unas por las otras, atribuyendo a las dudosas el sentido que resulte del conjunto de todas (artículo 1.285 del Código civil).

Aun cuando la *forma* de rescisión del convenio habría de ser la cesión de la participación de un socio al otro (grupo francés al grupo español), en el *fondo* lo que se produciría sería una *separación* del socio (o grupo), que equivale a «disolución» de la asociación o colaboración convenida. Pues bien, en esta materia, el principio de *buena fe* se halla recogido y proclamado en los siguientes preceptos de la legislación española.

El artículo 224 del Código de comercio, según el cual en las Compañías colectivas o comanditarias por tiempo indefinido, si alguno de los socios exigiere su disolución, los demás no podrán oponerse sino por causa de *mala fe* en el que lo proponga. Se entenderá que un socio obra de mala fe cuando, con ocasión de la disolución de la sociedad, pretenda hacer un lucro particular que no hubiera obtenido subsistiendo la Compañía. Añade el artículo 225 que el socio que por su voluntad se separase de la Compañía o promoviese su disolución, no podrá impedir que se concluyan del modo más conveniente a los intereses comunes las negociaciones pendientes, y mientras no se terminen no se procederá a la división de los bienes y efectos de la Compañía.

En el Código civil, los artículos 1.705 y 1.706 contienen similares remisiones a la *buena fe* y a la *oportunidad* de la separación de una sociedad. Dice así el artículo 1.705: «La disolución de la sociedad por la voluntad o renuncia de uno de los socios únicamente tiene lugar cuando no se ha señalado término para su duración, o no resulta éste de la naturaleza del negocio. Para que la renuncia surta efecto, debe ser hecha de buena fe en tiempo oportuno; además debe ponerse en conocimiento de los otros socios.»

Y el artículo 1.706: «Es de mala fe la renuncia cuando el que la hace se propone apropiarse para sí solo el provecho que debía ser común. En este caso, el renunciante no se libra para con sus socios, y éstos tienen facultad para excluirle de la sociedad. Se reputa hecha en tiempo oportuno la renuncia cuando, no hallándose las cosas íntegras, la sociedad está interesada en que se dilate su disolución. En este caso, continuará la sociedad hasta la terminación de los negocios pendientes.»

De todos estos principios - que se coordinan con la doctrina del abuso de derecho- se deduce que el grupo francés, cualquiera que sea la letra de la estipulación que se invoca, no puede caprichosamente ampararse en un derecho de separación para forzar al grupo español a que le transfiera el 70 por 100 del negocio y con ello el predominio en la gestión.

La invocación de que no le interesa la colaboración con «PROESA» queda desmentida con esa alternativa que ofrece de continuar en la colaboración, pero llevándose la parte del león.

Rota la confianza y armonía, que son supuesto indeclinable de toda colaboración social, y en la hipótesis de que el grupo español de «PROESA» creyera oportuno acceder a adquirir la participación del grupo francés, en el convenio de *cesión y separación* habrían de surtir efecto los mismos principios de buena fe, oportunidad, etc.; pero, además, el principio de evitación de la *competencia desleal*.

Siempre que se produce un traspaso -total o parcial- de un negocio, se pacta que el cedente no podrá dedicarse a negocios de igual clase en el mismo territorio - por sí o por otro- durante un tiempo determinado. Nótese que «PROESA» ha introducido en el mercado español la marca y producto «SEPPIC»; y si ahora esta Compañía francesa recuperase el libre comercio en España, se aprovecharía de unas ventajas que, en parte, son debidas a actividades de «PROESA». Por consiguiente, aparte de cómo jugase esa circunstancia en la valoración de la participación del grupo francés (obsérvese que la retirada de la colaboración comprende dos aspectos: separación de la sociedad en cuanto al *capital*, y rescisión de la *exclusiva* concedida a «PROESA» para la venta de los productos «SEPPIC» en España), habría de quedar puntualizado que, durante el período de tiempo que se conviniese, «SEPPIC» no vendería en España como no fuera a través de «PROESA», aun que en las condiciones generales de reventa o de comisión; o bien cualquier otra fórmula que garantizase al grupo español estas dos cosas: que «SEPPIC» no se iba a aprovechar de la labor ya realizada por «PROESA» en cuanto a la introducción de la marca en España (labor que hay que atribuir al grupo español por lo menos en un 50 por 100); Y que «PROESA» no cayera en el desprestigio de aparecer privada inopinadamente de la representación y exclusiva de los productos «SEPPIC».

En conclusión, cabe oponerse a la pretensión de «SEPPIC» de obtener el 70 por 100 del negocio; oponerse igualmente a la separación de la colaboración; pero no es conveniente dar estado litigioso a esa posición, porque redundaría en perjuicio de la actual situación del negocio; por lo que pudiera llegarse a acceder a la cesión, a favor del grupo español, pero condicionándola en el sentido que se indica: es decir, que «PROESA» continúa por algún tiempo con una asistencia técnica o suministro de «SEPPIC», aunque sea en las condiciones ordinarias de estas actividades.

Es la opinión del Letrado suscrito, que, como siempre, sometería gustoso a otras si resultaren mejor fundadas.

Madrid, 12 de septiembre de 1962.