

TÍTULO ARTÍCULO: EL AULA COMO ESPACIO PARA EL APRENDIZAJE DEL EJERCICIO DE LA ABOGACÍA Y DE LA LABOR JUDICIAL EN EL ÁMBITO MERCANTIL

TITLE ARTICLE: CLASSROOM AS A SPACE FOR THE LEARNING OF EXERCISE OF LEGAL PROFESSION AND JUDICIAL WORK IN COMMERCIAL SECTOR

**Luis M^a Miranda Serrano (lmiranda@uco.es)/ Javier Pagador López (dp1paloj@uco.es)/ Manuel Pino Abad (mpino@uco.es)/ José Manuel Serrano Cañas (josemanuel.serrano@uco.es)/ Antonio Casado Navarro (d82canaa@uco.es)
Universidad de Córdoba**

Received: dd/mm/yyyy

Accepted: dd/mm/yyyy

Abstract

Classroom as a space for the learning of exercise of legal profession and judicial work in commercial sector is a project that aims to anticipate the experience that students will live once they finish their university period. For this purpose, the so-called "case method" is used, through the resolution and representation of judgments on mercantile matters. Thus, students are offered the knowledge of the elements necessary for the learning of the professions of Lawyer and Judge through their direct involvement (either as plaintiff or defendant or as Judge) in lawsuits of legal nature trade.

Keywords: : Case method; judgment; lawyer; arbitrator; judge

Resumen

El Aula como espacio para el aprendizaje del ejercicio de la abogacía y de la labor judicial en el ámbito mercantil es un proyecto que pretende anticipar la experiencia que va a vivir el alumnado una vez que acabe su periodo universitario. Para ello, se emplea el denominado como "método del caso", mediante la resolución y representación de juicios sobre materias mercantiles. Así, se les ofrece a los alumnos el conocimiento 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.

Palabras clave: Método del caso; juicio; abogado; árbitro; juez

1. INTRODUCCIÓN

Mediante la puesta en marcha del Proyecto *El Aula como espacio para el aprendizaje del ejercicio de la abogacía y de la labor judicial en el ámbito mercantil* hemos aspirado a anticipar la experiencia que va a vivir el alumnado una vez que acabe su periodo discente, 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 en la inteligencia de los discentes. Esta finalidad del aprendizaje de determinadas instituciones mercantiles se ha llevado a cabo poniendo en valor el conocido como “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.

2. OBJETIVOS

El propósito perseguido no es otro sino posibilitar la adquisición por parte del alumnado de 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. Concretamente, se han realizado satisfactoriamente y sin ningún tipo de incidencia las siguientes

“experiencias docentes”: 1ª La empresa como objeto de negocios jurídicos: compraventa de empresa, arrendamiento de empresa y garantías reales sobre la empresa; destinado a los alumnos que cursan la asignatura El Empresario y su estatuto jurídico, tanto del Grado en Derecho como del Doble Grado Derecho y ADE; 2ª El ejercicio del comercio por persona casada; destinado a los alumnos que cursan la asignatura El Empresario y su estatuto jurídico, tanto del Grado en Derecho como del Doble Grado Derecho y ADE; 3ª La competencia empresarial en el mercado; destinado a los alumnos que cursan la asignatura El Empresario y su estatuto jurídico, tanto del Grado en Derecho como del Doble Grado Derecho y ADE. Estas tres experiencias se han desarrollado en el marco de lo que hemos denominado “Caso-Río”, formulándose un detallado programa de actividades concretas con vistas a lograr el desarrollo de las competencias básicas ya señaladas en el Plan de Docencia y Aprendizaje; 4º.- Constitución de sociedades de capital; destinado a los alumnos que cursan la asignatura Derecho de sociedades en el Grado en Derecho y en el Doble Grado en Derecho y ADE; 5º.- Contratación; destinado a los alumnos que cursan la asignatura Contratación Mercantil en el Grado en Derecho y en el doble Grado en Derecho y ADE.

3. METODOLOGÍA

Este Proyecto de innovación educativa se ha llevado a cabo poniendo en valor el conocido como “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.

Para el desarrollo eficiente de esta iniciativa ha sido necesario implicar activamente todos los alumnos, dividiéndolos en grupos que han sido tutorizados por un coordinador de la Experiencia (un profesor del área). De tal forma que los distintos grupos se encargaban bien de formular la Demanda; o la Contestación de la Demanda y la Sentencia; o bien de redactar los documentos jurídicos (contratos de compraventa de empresas, inscripción en la OEPM de signos distintivos, o en el Registro Mercantil de la sociedad, etc.). 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 asesoramiento jurídico-empresarial y del litigio (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 de Justicia Mercatoria). Tras la finalización de las sesiones de trabajo entre los distintos grupos se ha celebrado una puesta en común, con la exposición del trabajo elaborado por cada uno de los grupos de alumnos.

4. DESCRIPCIÓN: LOS CASOS

4.1 EL CASO RÍO

El caso río narra, muy sucintamente, la historia económica de una empresa farmacéutica a la que su decurso biográfico la lleva a posicionarse en las distintas situaciones que dan título a las materias contenidas en el programa de la asignatura El Empresario y su Estatuto Jurídico, Derecho de Sociedades y Contratación Mercantil y Derecho Concursal.

La empresa farmacéutica Laboratorios Medical SA se funda en Córdoba en el año 1950 a iniciativa de dos reputados farmacéuticos, un investigador bioquímico y dos acaudalados empresarios del sector de la platería. Con un capital social fundacional de diez millones de pesetas y una plantilla de técnicos farmacéuticos químicos y trabajadores superior a treinta personas, desarrolla durante las décadas de los años 1950 y 1960 un programa empresarial de extraordinario éxito en el sector farmacéutico logrando una posición de liderazgo en España en la elaboración y venta de diversas líneas de específicos farmacéuticos en el ámbito de la pediatría.

En la década de 1970/1980 Medical SA, con un activo patrimonial de 5.000 millones de pesetas, logra articular y aplicar una ambiciosa estrategia de desarrollo y expansión empresarial que la afianza aún más en el mercado nacional: aumenta su capital social hasta 2.000 millones de pesetas, realiza inversiones por valor de 2.800 millones de pesetas, adquiere naves y locales comerciales en Madrid y Barcelona, contrata a investigadores relevantes y destina el 20% de su beneficio anual a I+D+i. La empresa cuenta ya con 250 personas en plantilla.

En la década de los años 1990/2000, jubilados o fallecidos los socios fundadores, los/las herederos/as logran igualar e, incluso, mejorar el éxito empresarial de sus mayores. Tras incorporar a cinco acaudalados nuevos socios, uno de ellos un Banco de ámbito nacional, y aumentar el triple su capital social, afronta con importantes inversiones una profunda y doble reorganización, de un lado, interna en cuanto a la línea de fabricación y, de otro, externa en cuanto a la apertura de sucursales y agencias de distribución y venta en las principales poblaciones españolas y

portuguesas. En concreto, la línea de producción se reorganiza en siete divisiones fabriles gestionadas autónomamente y una central de marketing y distribución comercial:

a) División infantil, dedicada a la producción de específicos pediátricos, así como a productos de alimentación de 0 a 3 años (fábrica de Córdoba).

b) División antibiótica (fábrica de Córdoba).

c) División de vacunas (fábrica de Granada y un centro distribuidor para África en Zemio, República Centroafricana).

d) División de parafarmacia (fábrica de Lisboa, —Portugal—).

e) División de ortopedia (fábrica de Sevilla).

f) División de plantas medicinales y herboristería (explotación en Coimbra —Portugal— y en Tetuán — Marruecos).

g) División de cosméticos y perfumería (fábrica en La Toja, A Coruña).

h) Central de publicidad, marketing y distribución comercial (sede en Córdoba).

i) Un Centro de investigación (I+D+i) propio y de gestión de sus más de 100 patentes farmacéuticas, ortopédicas y cosméticas.

Hasta el año 2007 Medical SA desarrolla su proyecto empresarial en una línea de expansión continua: conquista nuevos mercados, incrementa las ventas y significativamente las exportaciones, incrementa sus inversiones en I+D+i, patenta nuevos productos, inscribe nuevas marcas de fármacos y otros productos de fabricación propia, incrementa el valor todos sus activos patrimoniales y de modo especial su fondo de comercio, amortiza sus inversiones, aumenta sus reservas en balance, distribuye beneficios entre sus socios, y su plantilla laboral mejora en cantidad y calidad. Acorde con los excelentes resultados en dar satisfacción a las necesidades sociales en el sector de la salud, Medical SA logra una imagen reputacional de gran nivel, lo que se le reconoce pública e institucionalmente con la concesión de diversos premios y galardones a la excelencia empresarial, amén de otros sellos de control de calidad certificados por agencias líderes especializadas.

Sin embargo, en los ejercicios económicos posteriores (2008, 2009 y 2010) Medical SA comienza a sufrir muy duramente la competencia de dos importantes grupos farmacéuticos, uno holandés y otro suizo, lo que unido a la persistente crisis económica sentida en España y los países a los que hasta entonces exportaba sus productos, le hace entrar en pérdidas continuas, particularmente severas en algunos de sus ramos industriales, como el de antibióticos, parafarmacia, y ortopedia y cosméticos y perfumería, en los que la cartera de pedidos de ve reducida en promedio de más del 60 por ciento respecto a los tiempos de bonanza. Su situación financiera se agrava aceleradamente tanto más por la morosidad en el cobro de facturas giradas al Instituto de la Seguridad Social y a otras redes

de hospitalarias y de salud de compañías privadas algunas (de las cuales han sido declaradas en concurso), como por deudas contraídas con la Agencia Tributaria (desde el ejercicio de 2007), con la plantilla de trabajadores (desde 2010) y con la mayoría de las empresas suministradoras de materias primas y otros servicios (desde 2009).

A la vista de esta grave situación, enero de 2010, el consejero delegado de Medical SA, D. Carlos Alberó, encarga a Revitalia Consultores SL, empresa especializada en planificación y reorganización de empresas en crisis, un plan integral de viabilidad de Medical SA. En el estudio-informe de la consultora se contemplan, entre otras diversas medidas, las siguientes operaciones empresariales de importante calado jurídico:

A) La venta de las divisiones o ramos industriales que según los informes de auditoría de la propia Revitalia SL se encuentran en riesgo efectivo desbalance (esto es, con un pasivo adeudado superior al 75 por ciento del valor de su activo patrimonial) y sin expectativas razonables de superar esta situación en los próximos ejercicios según los estudios de mercado correspondientes. En esta situación patrimonial y empresarial se encuentran las divisiones o ramos de producción y comercialización de ortopedia y la de cosmética y perfumería.

B) El arrendamiento de la división de vacunas a la ONG Médicos Mundi que desarrolla su labor humanitaria en países en desarrollo, especialmente en África subsahariana y en Haití, y que ha mostrado desde hace tiempo gran interés por dicho arrendamiento empresarial.

C) El arrendamiento a Cima Nevada SL, empresa de la Universidad de Granada, de su Centro de Investigación, con todos sus equipamientos, durante los próximos 10 años, así como la contratación de un número importante de licencias de explotación de patentes de Medical, también durante los próximos 10 años.

D) La elaboración de un plan de viabilidad y renegociación de las divisiones estrellas de Medical SA, esto es, sus ramos industriales de productos de pediatría y de antibióticos en el que se prevea el ofrecimiento a los principales acreedores (la Agencia Tributaria y el Grupo químico catalán Finch SA) de garantías hipotecarias sobre los establecimientos fabriles de dichos ramos empresariales, así como de recursos financieros y de un plan de reestructuración de deudas.

E) La venta en subasta de las dos más importantes patentes farmacéuticas registradas por Medical en el sector de la medicina pediátrica, así como la contratación de licencias patentes de fabricación en el sector estrella de nutrición infantil con un grupo empresarial italiano (Gaglietti Spa) interesado en instalarse y operar en el mercado español y portugués.

F) La venta y posterior arrendamiento de 15 locales comerciales de propiedad de la misma Medical SA situados en el centro de las principales ciudades donde opera.

G) La reestructuración societaria de Medical SA, constituyéndola como sociedad cabecera de un grupo de empresas farmacéuticas y de salud, lo que incluye también una operación de escisión societaria como fórmula para aliviar la crisis financiera de Medical SA.

H) La ampliación de capital de Medical SA con la búsqueda de nuevos socios y, tanto mejor si algunos son empresas farmacéuticas extranjeras y entidades financieras que quieran invertir en España contando con una empresa consolidada y con más de medio siglo de experiencia en el sector.

I) Investigar en el sector del mercado farmacéutico posibles socios para estudiar con ellos estrategias de fusión o concentración eficaces para hacer frente así con mayor fortaleza y eficacia empresarial a la fuerte competencia de empresas extranjeras.

J) La negociación con los trabajadores destinados en las fincas y laboratorios de plantas medicinales y herboristería las condiciones de cesión de los activos de este ramo con el fin de constituir entre ellos una Sociedad Cooperativa, lo que podría evitar el cierre de dichas explotaciones y la consiguiente pérdida de contratos de trabajo.

K) La previsión de una posible solicitud de declaración de concurso voluntario de Medical SA por el Juzgado de lo Mercantil de Córdoba en el caso de que su situación financiera se agravara aún más en el ejercicio siguiente. A tal efecto, la consultora Revitalia SL acompaña un estudio en la materia en el que se analizan todas las posibilidades y vías de solución que permite la Ley Concursal española.

L) La recomendación de realizar cambios en el equipo directivo con el establecimiento de funciones mejor determinadas y más rigurosamente controladas a los directores generales y al consejero delegado. Especial énfasis se pone en la necesidad de redactar y establecer un Reglamento de funcionamiento del Consejo de Administración y de la Comisiones delegadas del mismo, así como de la Junta General.

M) Finalmente se recomienda que, con vistas a potenciar la imagen y reputación de Medical SA en el mercado y en la sociedad, la Central de Marketing, Publicidad y Comercialización y Atención al Cliente proceda a: 1º) Planificar una campaña de publicidad comparativa y de promoción de ventas con regalos de los productos de alimentación infantil; 2º) Elaborar y establecer un Código de Buenas Prácticas empresariales y otro de Responsabilidad Social de la Empresa.

4.2. AFLUENTE DEL CASO RÍO PARA LA ASIGNATURA EL EMPRESARIO Y SU ESTATUTO JURÍDICO

Para esta asignatura se prevé, como primer afluyente, el arrendamiento a Cima Nevada SL, empresa de la Universidad de Granada, de un Centro de Investigación de Medical SA, con todos sus equipamientos, durante los próximos 10 años.

Como consecuencia de la grave situación por la que atraviesa Medical SA, en enero de 2010, el consejero delegado, D. Carlos Alberó, encarga a Revitalia Consultores SL, empresa especializada en planificación y reorganización de empresas en crisis, un plan integral de viabilidad de Medical SA. En el estudio-informe de la consultora se contempla, entre otras diversas medidas, el arrendamiento a Cima Nevada SL, empresa de la Universidad de Granada, de su Centro de Investigación, con todos sus equipamientos, durante los próximos 10 años.

El Centro de Investigación está compuesto por los siguientes elementos patrimoniales y personales:

1º.- La sede se encuentra en la Avda. Doctor Olóriz, 10, justo al lado del Hospital Clínico Universitario San Cecilio, en un local de 1.5000 metros cuadrados; 2º.- El disfrute del local por parte del Centro de Investigación es a título de arrendatario. Medical SA celebró en 1992 un contrato de arrendamiento de local de negocio con el propietario del local, D. Justo García, con una duración indefinida; 3º.- Sí es propiedad del Centro Tecnológico las instalaciones necesarias para el desarrollo y producción de fármacos, exceptuando el material de alta tecnología que es suministrador por Laboratorios Bayer España, SA. (cuyo inventario se recoge en el Anexo correspondiente); 4º.- Actualmente, el Centro de Investigación cuenta con una plantilla compuesta por: a) Un director gerente. b) Personal administrativo: 5 personas. c) Personal investigador: 25 personas; 5º.- Cuenta, además, con los siguientes contratos en curso: a) Contrato de seguro de responsabilidad civil, por el tratamiento y comercialización de productos peligrosos, con la entidad MAPFRE, junto con el Contrato de Seguro de daños por robo, incendios e inundaciones, que se renuevan ambos automáticamente cada dos años, salvo que se preavise con 5 meses de antelación (la fecha del próximo vencimiento es la de 9 de junio de 2012). b) Contrato de vigilancia y robo con Securitas Direct, pactado en noviembre de 2011 (como consecuencia de haber sufrido un robo en las instalaciones), por una duración de 3 años, renovables. c) Contrato de suministro de diverso material farmacéutico-investigador, con Laboratorios Bayer España, SA., por el cual, cada trimestre le repone el material obsoleto y lo sustituye por uno nuevo. d) Contrato de suministro con el SAS (Servicio Andaluz de Salud), por el cual el Centro de Investigación provee a diversos hospitales clínicos de Andalucía determinados fármacos. e) Contrato de suministro con Médicos Sin Fronteras, por el cual el Centro de Investigación dona los medicamentos que no pueden salir al mercado español y comunitario, por haber caducado, pero cuyo componente activo, aunque minorado, siga siendo válido, a cambio de la promoción y publicidad de la empresa Medical SA en las actuaciones internacionales llevadas a cabo por Médicos Sin Fronteras; 6º.- Existen determinadas deudas, vencidas pero aún no pagadas, que ha de afrontar el Centro Tecnológico. A saber: a) Una deuda

de 8.800,00€ por el último suministro realizado por los Laboratorios Bayer España SA. b) Una deuda de 2.500,00 € por una promoción publicitaria del cartel anunciador de la Feria de Granada. c) Una deuda tributaria de 5.300,00 €, más otra por sanciones tributarias de 1.560,00 € a la Agencia Tributaria de Granada. d) Una deuda por cuotas de la Seguridad Social por valor de 4.900,00 €; y otra de 3.790,00 € por incentivos laborales de la plantilla de trabajadores; 7º.- Por su parte, cuenta con los siguientes créditos: a) Un crédito por valor de 19.500,00 € originados en el ejercicio 2010, aún pendientes de cobro por el suministro de fármacos al SAS. b) Un crédito por valor de 2.500,00 € originados en el ejercicio 2011 por la adquisición directa por parte de un farmacéutico de Granada de diversos fármacos. c) La indemnización del seguro como consecuencia del robo sufrido en las instalaciones del Centro de Investigación. d) Un premio otorgado por la Junta de Andalucía, por valor de 15.000,00 €, obtenido en diciembre de 2011, como consecuencia de la labor investigadora realizada durante los últimos 5 años y, sobre todo, con determinadas células madre que reducen los niveles de una sustancia llamada antígeno prostático específico (PSA, por sus siglas en inglés), originador del cáncer de próstata y que ha sido debidamente patentada; 7º.- La investigación llevada a cabo en este Centro ha dado como frutos la creación de 5 patentes farmacéuticas, así como de 10 productos farmacológicos, cuyas marcas también han sido debidamente inscritas en la OEPM.

El alumnado tuvo que abordar los siguientes extremos: la redacción del contrato de arrendamiento del Centro de Investigación; y la elaboración de dictámenes jurídicos sobre diversas cuestiones que se plantean a la luz de la ejecución del plan de viabilidad.

4.3.- AFLUENTE DEL CASO RÍO PARA LA ASIGNATURA DERECHO DE SOCIEDADES

En el estudio-informe de la consultora se contempla, a su vez, la realización de las siguientes actuaciones societarias: 1ª.- La reestructuración societaria de Medical SA, constituyéndola como sociedad cabecera de un grupo de empresas farmacéuticas y de salud, lo que incluye también una operación de escisión societaria como fórmula para aliviar la crisis financiera de Medical SA; 2ª.- La ampliación de capital de Medical SA con la búsqueda de nuevos socios y, tanto mejor si algunos son empresas farmacéuticas extranjeras y entidades financieras que quieran invertir en España contando con una empresa consolidada y con más de medio siglo de experiencia en el sector. 3ª.- Investigar en el sector del mercado farmacéutico posibles socios para estudiar con ellos estrategias de fusión o concentración eficaces para hacer frente así con mayor fortaleza y eficacia empresarial a la fuerte competencia de empresas extranjeras. 4ª.- La negociación con los trabajadores destinados en las fincas y laboratorios de plantas medicinales y herboristería las condiciones

de cesión de los activos de este ramo con el fin de constituir entre ellos una Sociedad Cooperativa, lo que podría evitar el cierre de dichas explotaciones y la consiguiente pérdida de contratos de trabajo; 5º.- La recomendación de realizar cambios en el equipo directivo con el establecimiento de funciones mejor determinadas y más rigurosamente controladas a los directores generales y al consejero delegado. Especial énfasis se pone en la necesidad de redactar y establecer un Reglamento de funcionamiento del Consejo de Administración y de la Comisiones delegadas del mismo, así como de la Junta General.

4.4.- AFLUENTE DEL CASO RÍO PARA LA ASIGNATURA CONTRATACIÓN MERCANTIL Y DERECHO CONCURSAL

Por último, en el estudio-informe de la consultora se contemplan la ejecución de las siguientes operaciones: 1ª.- La elaboración de una plan de viabilidad y renegociación de las divisiones estrellas de Medical SA, esto es, sus ramos industriales de productos de pediatría y de antibióticos en el que se prevea el ofrecimiento a los principales acreedores (la Agencia Tributaria y el Grupo químico catalán Finch SA) de garantías hipotecarias sobre los establecimientos fabriles de dichos ramos empresariales, así como de recursos financieros y de un plan de reestructuración de deudas; 2º.- La previsión de una posible solicitud de declaración de concurso voluntario de Medical SA por el Juzgado de lo Mercantil de Córdoba en el caso de que su situación financiera se agravara aún más en el ejercicio siguiente. A tal efecto, la consultora Revitalia SL acompaña un estudio en la materia en el que se analizan todas las posibilidades y vías de solución que permite la Ley Concursal española.

Fruto de ello, el alumnado tuvo que hacer frente a la contratación de productos financieros para solventar problemas de tesorería en que estaba incurso la empresa fundada por los trabajadores despedidos de Laboratorios Medical SA (apertura de préstamo, apertura de crédito y descuentos bancarios). Así, se plantean las cuestiones relativas a la abusividad de algunas de las condiciones generales de tales contratos y su posible denuncia por parte de pequeñas y medianas empresas; así como la posibilidad de acogerse a los mecanismos de 2ª oportunidad.

5. RESULTADOS OBTENIDOS

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.

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. En efecto, los alumnos han podido redactar en su integridad un verdadero contrato jurídico (hecho que, aunque resulte sorprendente, les resultaba insólito: era la primera vez a lo largo de sus años en la Facultad de Derecho que veían y redactaban un contrato de verdad); así también, los alumnos se ejercitaban en las necesarias destrezas oratorias, hablando y defendiendo en público difíciles posiciones y argumentaciones jurídicas. Además, los alumnos han salido de las paredes de la Facultad, debiendo ir a Notarías, al Registro Mercantil, a Hacienda, al Ayuntamiento, etc., en busca de los materiales y de los formularios necesarios para iniciar una actividad empresarial. En suma, los diversos alumnos que han participado en estas experiencias han contado con una oportunidad única de acercarse a la realidad que se esconde tras las diversas instituciones jurídico mercantiles.

6. CONCLUSIONES

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 los Grados en Derecho, Administración y Dirección de Empresas y del doble Grado). En este punto 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.

AGRADECIMIENTOS

Los frutos positivos de esta experiencia docente pasan por la labor desinteresada de muchos colaboradores externos del Área de Derecho

Mercantil que de forma altruista han prestado su (valioso) tiempo y conocimiento. 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.

BIBLIOGRAFÍA

BADENES GASSET, R., Metodología del Derecho, Bosch Barcelona, 1959.

CHRISTENSEN, C.R./GARVIN, D.A./SWEET, A., «Education for Judgment. The Artistry of Discussion Leadership», Harvard Business Scholl Press, Boston, 1991, xxv.

CUETO RÚA, J., El “common law”. Su estructura normativa. Su enseñanza, Buenos Aires, 1957.

GÓMEZ LÓPEZ-EGEA, J. L., «Métodos activos en las enseñanzas de dirección. Análisis y conclusiones de la experiencia del IAE», www.news.harvard.edu/guide/lore/lore9.html

GÓMEZ, F., «Método del caso y otras metodologías de éxito», www.aprendemas.com

LLEWELLYN, K., «A Realistic jurisprudence – The Next Step», Columbia Law Review, 30, p. 431 ss.; «On what is wrong with so-called legal education», Columbia Law Review, 35, p. 665 ss.

TOLLER, F., «Orígenes históricos de la educación jurídica con el método del caso», www.austral.edu.ar/derecho