

2º Memo
Contratos Parte Especial

De: Ricardo Reveco U. y equipo
Para: Abogados Asistentes
Fecha de entrega: 13.11.2009

Estimados asistentes:

Han llegado a la oficina los siguientes casos para los cuales solicitamos la redacción de un memo que debe ser escrito en letra *times new roman*, tamaño 12, a un espacio, con márgenes predefinidos, en una redacción directa, lógica y sencilla y con un máximo de 8 carillas de hojas tamaño carta en total.

CASO 1

Don Ramón es un contador auditor que luego de trabajar quince años para la empresa “Cuentas claras Limitada” ha decidido renunciar para embarcarse en un nuevo proyecto en que será su propio jefe para lo cual instalará una oficina de contabilidad y computación en el centro de Rancagua.

Don Ramón logró ahorrar una considerable suma para comenzar en esta nueva aventura. Con fecha 05 de Junio de 2007, al revisar el Diario de la ciudad encuentra una oficina de ubicación privilegiada a un precio accesible. Por ello decide llamar y al otro lado de la línea se encuentra Diego, el dueño de la propiedad, quien le señala sus características generales y Don Ramón a su vez, le señala el destino que le dará. Luego de unos minutos deciden coordinar una visita para efectos de formarse una imagen más acabada de la propiedad.

La propiedad cumplía con todas las expectativas del futuro arrendatario por lo que deciden celebrar el contrato. Al momento de negociar ciertas cláusulas acuerdan que el contrato de arrendamiento:

- 1.- Tendrá una duración de tres años, los cuales se renovarán si dentro de los últimos dos meses del contrato ninguna de las partes decide ponerle término.
- 2.- El canon se fija en la suma de \$250.000.- mensuales.
- 3.- El contrato comienza a regir el día 01 de Julio de 2007.

Durante el primer año, no el contrato se desarrolló normalmente, salvo durante octubre, noviembre y diciembre en que hubo constantes cortes de luz sólo en esa oficina del edificio. Luego de contratar técnicos y especialistas Don Ramón realizó un arreglo de todo el sistema eléctrico de la oficina con lo que los cortes de luz cesaron.

Sin embargo, a partir de Julio de 2008 el negocio de Don Ramón no ha rendido los frutos esperados y los costos de arrendamiento más los gastos inherentes a la propiedad, sumados a la inversión inicial en muebles, han traído como consecuencia que el dinero ahorrado se gastara totalmente.

Como el cumplimiento hasta esa fecha había sido oportuno, Diego no tuvo problemas en otorgarle prórrogas para que hiciera pago de las rentas correspondientes a Julio y Agosto de 2008, sumado a su conciencia de que la situación económica no era de las mejores, no quiso presionarlo constantemente con el pago. Pero algo ocurrió, en el canal de noticias regional vio a su arrendatario en el mes de Septiembre no sólo celebrando en las fondas sino que además apareció en un casino gastando importantes sumas de dinero por lo que su paciencia se agotó y decidió exigirle constantemente el pago de las rentas atrasadas.

En Octubre, Diego debía realizar un viaje a Brasil junto a su familia. Para continuar con el cobro encargó

encontraban en la oficina. Producto de lo anterior, Don Ramón quedó inconciente por unos minutos y Juan sufrió un esguince en su muñeca derecha.

Debido a los intensos dolores, Don Ramón optó por ir al hospital para lo cual llama a su sobrino Felipe, quien mientras cursaba cuarto año de Derecho en nuestra Universidad trabajaba también en una Notaría en la que casualmente tuvo que redactar con fecha 01 de Febrero de 2008 una escritura pública de contrato de promesa de compraventa de bien raíz en que Diego vendería el 01 de Febrero de 2009 el inmueble que se encontraba arrendado a su tío. Sólo ese día 08 de Octubre de 2008 Felipe informa la noticia a su tío Ramón.

- Se considera que los días enunciados fueron hábiles.

- 1.- Identifique los sujetos activos y pasivos de las posibles demandas que se puedan entablar.
- 2.- Si usted fuera abogado de Don Ramón ¿Cuáles serían las alternativas que manejaría para interponer una eventual demanda? Fundamente ¿Por cuál optaría? ¿Por qué?
- 3.- Identifique los incumplimientos e infracciones cometidos al (los) contrato(s) celebrado(s).
- 4.- ¿Quién considera usted que es la víctima de este caso? ¿Por qué? En caso de que la respuesta sólo se reduzca a uno de los personajes involucrados ¿Por qué el o los otros personajes del caso no serían víctimas?
- 5.- ¿Qué perjuicios demandaría? Precise montos y períodos si es que procede.

CASO 2

Cristóbal era el gerente general y accionista mayoritario de la empresa RCP Ltda., una compañía que prestaba servicios de telefonía celular en la zona central. Cristóbal también era miembro del directorio de la empresa Celular INC. RCP Ltda. es dueña de una licencia para un espectro de telefonía celular conocido como Aconcagua 4, que le prestaba servicios a determinadas personas de la zona rural del valle del Aconcagua. Entel era dueño de una licencia para el espectro Aconcagua 2 que abarcaba la zona adjunta a la de RCP Ltda. En abril de 2004, Entel se propuso vender la licencia para el espectro Aconcagua 2 para lo cual contrató a Celfin para que ésta preparara una lista de potenciales compradores. RCP Ltda. fue incluida como un potencial candidato. Celular INC. no fue considerado como un candidato posible porque recién había salido de una larga reorganización luego de caer en insolvencia, período durante el cual había sido forzada a vender 15 licencias de celulares y aún continuaba teniendo dificultades financieras. En mayo 2004, Celular INC. vendió otras 4 de sus licencias, quedándose sólo con 5. A RCP Ltda. le fue ofrecida la licencia de Aconcagua 2. Luego de una reunión de Directorio, en junio de 2004, Cristóbal habló con el Presidente de Celular INC acerca de la oferta. El Presidente de Celular INC le dijo a Cristóbal que no estaba interesado en adquirir la licencia. Cristóbal realizó oferta a Entel para la compra de Aconcagua 2. También en Junio de 2004, VTR, otra compañía de comunicaciones, empezó una oferta pública para la adquisición de Celular INC. La fecha de cierre fue finalmente retrasada para Noviembre de 2004, debido a las dificultades financieras de VTR. En el intertanto, VTR tomó conocimiento de la Licencia Aconcagua 2 y comenzó a negociar con Entel una opción de compra. VTR adquirió la opción de compra por US\$6,7 millones, acordando con ENTEL que ésta podría vender la licencia a cualquiera que excediera dicha cifra en al menos US\$500.000. El 14 de noviembre de 2004, RCP Ltda. acordó pagar US\$7.2 millones por la licencia Aconcagua 2 (dando así cumplimiento a los términos del acuerdo de opción de compra) y así Entel vendió la licencia a RCP Ltda. 9 días después, VTR cerró su oferta pública por Celular INC. Antes de eso, VTR no era dueño de porcentaje alguno en la propiedad de Celular INC.

1.- Suponiendo que Usted es el Fiscal de Celular INC. y el Directorio de la compañía le hace las siguientes consultas:

(a) ¿Qué curso de acción podría iniciar en contra de Cristóbal y de RCP Ltda.?

(b) ¿Infringió algún deber el Director de Celular INC.?

3.- En la misma hipótesis del número 2: ¿Qué acción podría iniciar RCP Ltda. en contra de Cristóbal? Fundamente y determine si existe o no negligencia y carga de la prueba.

4.- Suponga ahora que se descubre que la operación entre VTR y Entel fue ideada para subir los precios de las licencias: ¿qué consecuencia se producen respecto de la operación de compra practicada por Cristóbal en representación de RCP Ltda.?