

**AL JUZGADO DE PRIMERA INSTANCIA E INSTRUCCIÓN N.º. ....**  
**DE SEGOVIA**

**Procedimiento Ordinario .....**

**Don .....**, Procurador de los Tribunales, en nombre y representación de ..... de ..... , **S.L.**, con ..... , según poder cuya copia se adjunta como **DOCUMENTO 1**, con la dirección letrada de **Doña .....** , Letrada del Ilustre Colegio de Abogados de Madrid, con n.º. de col. ...., ante el Juzgado comparezco y, como mejor en Derecho proceda,

**DIGO:** Que habiendo recibido mi representada Demanda de Juicio Ordinario interpuesta por la representación legal de ..... S.L., en fecha 12 de abril de 2018, vengo a contestar la misma, en tiempo y forma, en base a los siguientes

**HECHOS:**

**PRIMERO.- De la inexistencia de contrato entre ..... S.L. y ..... S.L.**

Con carácter previo: ..... Yacht, S.L. es la marca comercial de la empresa registrada como ..... S.L.

Absolutamente incierto lo expuesto en el correlativo de la demanda. No se llegó a celebrar ningún contrato entre ..... S.L. y ..... S.L. (En adelante ..... y .....) ni verbal ni escrito.

**Es evidente que es así, porque si ..... hubiese realizado una actividad comercial sabría con qué empresa, si el contrato se había firmado y no pediría en su demanda que ..... certifique qué contratos ha realizado en Corea.** Como no puede dar este dato, porque no ha intervenido en estas ventas, basa su demanda en fotografías del 2009, muchas de ellas en las que no aparece ninguna persona de

..... , otras que han sido obtenidas de la página web de la empresa que comercia ahora los productos de ..... y un cúmulo de correos desordenados y repetidos varias veces, con el fin de que parezcan más.

A continuación haremos un **resumen de los hechos**, para aclarar y dar una explicación cronológica y lo más ordenada posible, que se deduce de los correos electrónicos que acompañamos (Que el demandante ha omitido intencionadamente) y de los que se han adjuntado con la demanda (con las fechas mezcladas para confundir porque en la mayoría el mes aparece primero y el día después, conforme al sistema inglés, y repetidos hasta seis veces):

En octubre de 2009 D. .... , como representante de ..... acudió a una visita comercial a Corea junto con D. .... y D. .... , que acudían en su propio nombre, ya que la empresa ..... no se había constituido. D. .... es de nacionalidad coreana, quien después de residir en España durante treinta años, regresaba a su país. La finalidad era aprovechar su regreso y sus relaciones personales (Es maestro ..... de Taekwondo, el máximo rango en este arte marcial, por lo que es una persona muy respetada en Corea) para iniciar relaciones comerciales con Corea. Cada una de las ocho empresas se autofinanció el viaje.

D. .... pensó desde el primer momento que D. .... podría proporcionarle contactos. De hecho, en el viaje todas las empresas fueron recibidas muy bien por el alcalde de su ciudad natal, ..... , quien mostró su disposición a ayudar a ..... cuando regresara de España y a apoyar la importación de productos españoles de las empresas que recibió. Sin embargo, durante el viaje D. .... tuvo problemas personales con D. .... , por los que sacrificó de inicio el valor que podía tener esa visita comercial, ya que si ..... tenía alguna oportunidad de éxito en Corea del Sur era a través de D. .... . De hecho, rompió su relación profesional con él, como más adelante expondremos.

Al regreso del viaje, D. .... constituyó la empresa ..... , con la intención de firmar contratos de agencia con cada empresa con la que había viajado. D.

..... estudió su propuesta y mantuvieron negociaciones sobre un modelo de contrato de agencia (no de mediación o corretaje), pero sin embargo no llegó a firmarse. En fecha 9 de febrero de 2010 D. .... recibió un mail con un borrador de contrato de agencia.

Adjuntamos el mail como **DOCUMENTO 2** y el contrato adjunto como **DOCUMENTO 3**. El contrato era para promover la venta de los productos de ..... en Corea del Sur EN EXCLUSIVIDAD, como se exponía en su cláusula octava.

En fecha 25 de febrero de 2010, ..... envió un mail con comentarios bastante impertinentes a las modificaciones propuestas por ....., lo que demuestra que no había sintonía entre ambos para llegar a un acuerdo. Adjuntamos el mail como **DOCUMENTO 4** y el contrato adjunto como **DOCUMENTO 5**. En la página 4 ..... hace una anotación a la cláusula quinta, en la que ..... planteaba unos comentarios acerca de la liquidación de comisiones, que citamos textualmente:

*“La liquidación de las comisiones que correspondan al AGENTE se llevará a cabo en los 30 días siguientes a las entregas de las mercancías por parte del EMPRESARIO al COMPRADOR.*

*El EMPRESARIO solamente estará obligado a liquidar las comisiones a favor del AGENTE siempre y cuando la parte COMPRADORA haya realizado el pago completo de la mercancía, no estando obligado el EMPRESARIO a satisfacer ninguna comisión en caso de que queden cantidades pendientes de pago de la mercancía por la parte COMPRADORA, quedando a decisión exclusiva del EMPRESARIO el pago de alguna compensación hacia el AGENTE. Del mismo modo, el EMPRESARIO se remitirá siempre al cumplimiento íntegro del contrato firmado con la parte COMPRADORA. Este punto se establece para proteger al EMPRESARIO de los daños y perjuicios que pueda ocasionar el impago de las mercancías producidas y no cobradas íntegramente”.*

COMENTARIOS ENVIADOS POR ..... A .....

INACEPTABLE- ¡¡QUÉ TIENE QUE VER EL COBRO DE LOS DERECHOS DE VENTA DE ..... CON VUESTRA INTERMEDIACIÓN COMO AGENTE!!!. El agente no puede dejar de cobrar su comisión con el mero hecho de que ..... no haya cobrado íntegramente sus facturas, dado que vuestra labor comercial y de intermediación se ha ultimado y realizado de forma perfecta, habiendo finalizado vuestra labor comercial.

De otra forma el Agente se convertirá con el tiempo en Cobrador del Frac, y estará detrás de los compradores para que paguen lo debido a .....

Además ¿cómo controla el Agente lo que ha cobrado y lo que no .....

¿Pasarán todas los cobros por el agente, que será el que abonará lo cobrado a ..... ?

En último caso, tan solo aceptar que se cobrará el 50% de la comisión a los 30 días siguientes a la entrega de las mercancías, y el otro 50%, al cobro completo por .....

El agente demuestra que ni siquiera sabe escribir la marca ....., escribiendo ..... Demuestra un desconocimiento total de cómo se deben sentar las bases de un acuerdo comercial, ya que pretendía cobrar comisiones antes de que el cliente cobrara los pagos parciales y del pago total por parte del cliente final, lo que podría dar lugar a un fraude en el caso de que el Agente buscara clientes potencialmente inestables, con el único objeto de conseguir el cobro de las comisiones.

Esta fue la contestación de .....

“A este respecto, si es el agente el que realiza la venta, una opción es la que plantea como *Pasarán todas los cobros por el agente, que será el que abonará lo cobrado a ..... ??*. UN contrato de distribuidor en nautica funciona de esta manera, el distribuidor compra la mercancía al astillero con un descuento, y se encarga de su venta y cobro de la misma. Por tanto, no hay que descartar esta posibilidad. Al ser pagos parciales por hitos constructivos, el astillero, que es el que

*arriesga la mayor parte de la inversión, siempre está cubierto para seguir con la construcción por los pagos parciales. Un impago puede llevar a la quiebra de un astillero.*

*Otra opción es poner unas condiciones de pago por parte del comprador mas rigurosas, y que en uno de los pagos esté incluida la comisión.*

*Pero inaceptable en lo planteado creo que no hay nada. Estos acuerdos tienen que tener el objeto de ser duraderos y de proteger a las 2 partes por igual, si no a la primera de cambio se van al traste. Y a veces, hay que sortear situaciones difíciles costeándolas a partes iguales. Esto no es un contrato de Free-Lance.”*

El 11 de marzo de 2010, D. .... recibió un nuevo e-mail de ..... , en el que le proponían una cita para negociar el contrato, el cual adjunto como **DOCUMENTO 6**. Sin embargo, esta cita nunca tuvo lugar, lo que demuestra que no hubo acuerdo.

..... no volvió a contactar con ..... hasta el 9 de abril de 2010, fecha en la que le enviaron el mail que adjuntamos como **DOCUMENTO 7**, en el cual le comunicaban que habían dejado de contar con D. .... (Lo que era previsible por los desencuentros que tuvieron durante el viaje a Corea), literalmente porque “*las causas pues son varias, no hemos recibido ningún informe, ni relación alguna de las posibles visitas ,desplazamientos y contactos que pudiera tener sobre el trabajo realizado*”. Estas causas eran igualmente aplicables a la empresa ..... , que NO HABÍA HECHO NADA, y a la vista de la nula actividad comercial que tratan de justificar después de varios años, todavía con más motivo.

Al tener conocimiento de que D. .... había dejado de trabajar para ..... y después de las inoportunas anotaciones recibidas a su propuesta de contrato, D. .... perdió todo interés en la negociación, que consideró finalizada, como se demuestra con los mails aportados de contrario y con los que nosotros adjuntamos.

Se demuestra con los siguientes mails que ..... **no volvió a hacer ninguna propuesta de contrato de agencia y dio por zanjadas las negociaciones.** Asimismo, que ..... no realizó ninguna acción comercial para promover la venta de los barcos de ..... en Corea del Sur, lo que demuestra su falta absoluta de un plan de desarrollo comercial. Desde entonces, se mantuvieron unas mínimas comunicaciones entre ambas empresas, que solo se pueden entender como un mantenimiento cordial de las relaciones. Citamos los mails para demostrar su escaso número y el tiempo que transcurre entre ellos:

El 28 de abril de 2010 enviaron otro email a todas las empresas, informando de una visita.

El 19 de agosto de 2010 otro email informativo de alguna gestión genérica realizada por .....

El 10 de septiembre de 2010 enviaron otro email para ver quien quería participar en una feria en Seoul.

El 9 de noviembre de 2010 enviaron de nuevo a todas las empresas un borrador de contrato de exclusividad. Se adjunta el mail como **DOCUMENTO 8** y el borrador de contrato que adjuntaba como **DOCUMENTO 9**. Consta un correo en el que D. .... queda en hablar del asunto y posteriormente llamó por teléfono a D. .... y le comunicó claramente que había decidido no firmar el contrato.

De contrario, se pretende engañar al juzgador (dicho con todo respeto, pero en términos de defensa), aportando dos mails de otras empresas, una de ellas Pagos de Leza, que se dedica a vender vinos, que aceptó el contrato de intermediación. .... NO LO FIRMÓ JAMÁS.

El 22 de noviembre de 2010 D. .... recibió un mail, en el que ..... le informaba del nombre del nuevo comercial para Corea, que vivía en Madrid y que mi representado no conocía de nada. Adjunto el mail como **DOCUMENTO 10**.

El 11 de abril de 2011, ..... envió información de un contacto que tenían para comerciar en Italia. Adjunto el mail como *DOCUMENTO 11*.

**No hay más correos que tengan que ver sobre la actividad de ..... hasta septiembre de 2013. Con la demanda se aportan correos sobre un asunto que no tiene nada que ver con la venta de barcos (actividad a la que se dedica ....., como se expone en la pág. 2 de la demanda), con el fin de intentar justificar de alguna forma que durante este tiempo hicieron trabajo comercial.** Son correos relativos a la empresa ....., que es un fabricante de sensores ultrasónicos para proteger las pinturas antivegetativas de las embarcaciones, según se comprueba en la página web de la empresa: ..... de cuya pagina de inicio adjuntamos la impresión como *DOCUMENTO 12*. Esta empresa y ..... llegaron a un acuerdo de distribución, mediante la cual ..... trataría de vender dichos sensores a nivel europeo y en México. Una vez que ..... llegó a un acuerdo con esta empresa, y dado que ..... quería tener productos para vender en Corea, ..... le facilitó el contacto de ..... a ....., como acto de buena fé, para que pudieran tratar de vender los sensores en Corea. Según se desprende de los emails de ....., la venta de estos productos la harían a través del Sr ..... . En el correo de 9 de enero de 2012, que se adjunta como *DOCUMENTO 13*, ..... comunica que se pondrían en contacto con ....., según les había aconsejado D. .... . Pero esto no tiene absolutamente nada que ver con las acciones que ..... se supone que debía realizar en Corea del Sur para promocionar las embarcaciones ....., si como dicen eran agentes comerciales de ..... en base a un acuerdo verbal.

El primer mail en el que ..... propone un cliente a ..... es de 27 septiembre de 2013, en el que D. .... le pide precios para la empresa ..... . A partir de entonces todos los mails entre ..... y ..... se refieren a la empresa ..... . Hubo un intento de venta a esa empresa importadora, Esta operación finaliza sin ninguna venta, según se acredita con la finalización de las conversaciones en el correo de 17 de marzo de 2014, en el que D. .... comunica a D. .... que iba a mandar un mail a ..... y no vuelve a hablar del asunto. Fue el único cliente que contactó ..... y no realizó la actividad comercial necesaria para que se

pudiera realizar una sola venta.

El demandante aporta repetidos unos correos de marzo de 2014 relativos a la empresa ..... En este caso fue mi cliente quien hizo un favor a ..... y no a la inversa. Esta empresa, que es un transitario de transportes, fue facilitada por ..... a ..... a petición de ..... , para una gestión de ..... con la empresa ..... para el envío de unos muebles de mármol a Corea del Sur, es decir, absolutamente nada que ver con los barcos .....

**Después del correo de marzo, ..... no volvió a informar a ..... sobre la gestión que había quedado en hacer con ..... y el 1 de agosto manda un mail a ..... y otras empresas PROPONRIENDO QUE REALICE UN CONTRATO CON ELLOS PARA QUE LLEVEN LA GESTIÓN COMERCIAL DE LA EMPRESA. ENTRE OTROS PAISES. EN COREA Y PARA QUE DEN CONSENTIMIENTO PARA APORTAR INFORMACIÓN COMERCIAL EN SU PÁGINA WEB. Se adjunta como *DOCUMENTO 14. ESTE CORREO DEMUESTRA CLARAMENTE QUE ..... NO ERA CLIENTE DE ..... EN AGOSTO DE 2014.***

Después de los correos de ..... , ya no hay más comunicación entre ..... y ..... hasta noviembre de 2016.

Por lo tanto:

- Nunca se firmó un contrato de agencia entre ..... y ..... , al dejar de trabajar en la empresa D. .... , que era la persona en la que Don ..... había confiado para emprender relaciones comerciales y existir claras diferencias en la redacción del contrato.
- La pretendida “acción comercial” de ..... fue nula, pues ..... facilitó a ..... un solo contacto, pero no fructificó. De hecho se perdió en marzo de 2014 y ..... no volvió a hablar de él. No ha habido ningún otro contacto comercial con ninguna otra empresa coreana.
- El demandante aporta correos repetidos sobre asuntos ajenos a la venta de



- barcos, que es la actividad de ..... , para confundir.
- En agosto de 2014 ..... solicita a ..... que firme con él un contrato para comercializar sus productos. Lo que evidencia que no existía ninguno entre ambos.
  - Desde agosto de 2014, Don ..... no volvió a tener relación con D. .... ni con ..... , hasta noviembre de 2016, fecha en la que le envían un burofax después de dos años sin tener ningún contacto, porque le habían visto en una televisión segoviana diciendo que había iniciado relaciones con Corea.

En junio de 2015 la empresa ..... de Corea contactó con ..... , D. .... viajó solo a Corea del Sur a final de Junio 2015 y ambas empresas firmaron en febrero de 2016 un acuerdo de cesión de tecnología, transferencia de propiedad industrial, etc. En mayo de 2016, el propietario de ..... en Corea visitó España con personal de su empresa para iniciar el aprendizaje en el proceso de construcción de las embarcaciones ..... . Esta empresa es una franquicia de ..... y comenzó a construir los barcos ..... en Corea del Sur a raíz de un acuerdo con ambas empresas. No tiene absolutamente ninguna relación con ..... , como se puede comprobar de todos los e-mails que se adjuntan a la demanda y a la contestación, en ninguno de los cuales se refieren a ella.

En marzo de 2016 se vende el primer barco en Corea A TRAVÉS DE LA GESTIÓN COMERCIAL de ..... . Esta empresa esta construyendo los barcos de ..... bajo su supervisión y además se les envían barcos terminados cuando no tienen tiempo para construirlos. Se adjuntan como **DOCUMENTO 15, 16 y 17** el contrato firmados por los dueños de ..... e ..... , en coreano, inglés y español y como **DOCUMENTO 18 DECLARACIÓN JURADA DEL PRESIDENTE DE ..... , EN LA QUE MANIFIESTA:**

- **Que durante sus años de negocio jamás hasta ahora conoció la empresa ..... S.L. y que nunca se ha comunicado con ellos.**

- **Que quiere confirmar que antes del 2016 en Corea nunca se había vendido un barco de ..... y que todas las ventas desde entonces se han hecho a través de ..... (...).**

### **1º.- El contrato que propuso ..... a ..... era de agencia**

Así se denomina en las propuestas de contrato adjuntas a los correos de febrero y marzo de 2010, siendo la principal diferencia con el contrato de mediación o corretaje, que este se caracteriza por ser una relación contractual esporádica.

### **2º.- El contrato no se perfeccionó**

En los emails aportados se empezó a negociar en 2010 un acuerdo, que iba a formalizarse por escrito, en cuyas cláusulas debía constar que estipulaban un contrato de agencia, por el que ..... S.L. se comprometía a promover la venta de los productos de ..... en Corea del Sur, debiendo presentarle un informe mensual de las acciones comerciales desempeñadas por el agente con objeto de potenciar las ventas, y las comisiones que correspondieran al agente se liquidarían a los 30 días siguientes a la entrega de las mercancías, siempre y cuando la parte compradora hubiera realizado el pago completo de la mercancía.

Este contrato no se perfeccionó por dos motivos. En primer lugar porque ..... no aceptó la condición que proponía ..... para la entrega de comisiones y contestó de muy malas formas, por lo que D. .... Parga no quiso continuar con esta relación comercial. En segundo lugar, porque dejó de trabajar en la empresa D. .... .

Los correos aportados de febrero, marzo y abril de 2010 demuestran que las negociaciones que se mantuvieron en un inicio eran para formalizar un contrato por escrito, dada su trascendencia, ya que se trataba de la comercialización en exclusiva de los barcos de ..... en toda Corea y que las negociaciones se frenaron en seco cuando ..... comunicó la salida de la empresa de D. .... . Por lo

tanto, si existiera el contrato, estaría escrito y el demandante lo hubiera aportado. Dicho sea con respeto, es incluso pueril tratar de demostrar un contrato verbal de tal entidad con cuantos mails repetidos y mezclados y fotografías que no se refieren a ningún acto comercial en concreto.

..... ha llegado a acuerdos de representación comercial en otros países con otras empresas (México, Francia, Croacia, Tailandia, Rep Dominicana, Bahamas), y siempre ha sido a raíz de la compra de un primer barco por el representante comercial y mediante la firma de un contrato en el que se establecen una serie de objetivos comerciales y obligaciones para la parte intermediadora, un plazo de duración y unas condiciones para la renovación, que es la manera de hacer las cosas. Ese tipo de acuerdo, que otorga la exclusividad a la otra parte para todo un país, debe quedar recogido en un contrato firmado por ambas partes, ya que es impensable que ninguna empresa llegue a cerrarse las puertas de un país o adquiriera compromisos comerciales indefinidos sobre un país completo y sin marcar unos objetivos, con otra empresa que no se comprometa por escrito de cual va a ser su plan de comercialización en dicho país. Considerando además que ..... invierte en publicidad por internet a nivel mundial desde el año 2009, motivo por el cual ..... ha vendido en varios países de Europa (España, Portugal, Francia, Italia, Grecia, Alemania, Suiza, Noruega, Croacia, Serbia, Montenegro, Hungría) de Sudamérica (México, Colombia, Rep Do ..... icana, Bahamas), de África (Marruecos, Argelia, Egipto), de Asia (China, Tailandia), sin la ayuda de ningún intermediario comercial y todos conseguido por venta directa por el propietario ..... , no tiene ninguna lógica que ..... llegara a un acuerdo verbal de exclusividad indefinida con una empresa que no había demostrado que estaba capacitada para asumir esa encomienda de representación comercial para generar ventas en todo un país.

Prueba de ello es que ..... volvió a hacer un nuevo intento y envió a mi representado el 9 de noviembre de 2010 una propuesta de contrato de exclusividad mercantil, a la que mi representado contestó telefónicamente a D. .... , manifestándole que ya no tenía intención de firmarlo.

Exclusivamente y solo con respecto a un cliente, a finales del el ejercicio 2013 y principios del 2014 ..... pidió a ..... documentación porque la empresa coreana ..... estaba interesada en los productos de ..... . Pero esta negociación **no tuvo fruto alguno**. Suponemos que la empresa pudo comprar a un competidor. De hecho, en el correo de 9 de marzo de 2013 D. .... le pide a ..... que le enseñe los mayores competidores a nivel mundial. No lo sabemos, porque ..... ni siquiera llegó a informar a ..... de qué ocurrió con esta empresa.

Y la empresa ..... ni siquiera sería un consumidor final, sino un importador, que trabaja para terceros clientes. En el mail aportado de contrario, de 26 de diciembre de 2013, D. .... explica a ..... que ..... tiene muchos detalles de los barcos de Nueva Zelanda y pocos de ..... , le dice que ..... no está en la primera fila de los importadores de barcos, que le contactó como ejercicio preparatorio para ganar experiencias prácticas en este campo, antes de contactar con mayores importadores (lo que en realidad nunca llegó a hacer).

**De existir un contrato entre ambas partes, el primero que debiera haber actuado como agente comercial es el demandante y no aporta ninguna prueba que acredite que ha realizado una actividad comercial para ..... . Prueba evidente es que transcurren años entre varios de los correos que aporta; el correo de 1 de agosto de 2014, donde reconoce claramente, de forma tácita, que no tiene ningún acuerdo de comisión con la empresa ..... , ni tiene autorización concedida para usar sus imágenes y logotipos, así como el correo que envía D. .... a Doña ..... el 19 de abril de 2016, diciéndole que las comisiones no se firmaron.**

La realidad es que mi representado se siente traicionado por esta empresa, con quien en su momento tuvo una buena relación y a quien él proporcionó contactos en algunas ocasiones. Así, en los correos electrónicos de 9, 10 y 14 de enero de 2012 ..... da información a ..... sobre un sistema de antifouling y le proporciona un contacto, con el que se comunica y en los correos electrónicos de 25 de

marzo de 2014 comunica con una empresa de transporte, cuyo contacto le había sido proporcionado por ..... en su correo de la misma fecha, siendo la carga mesas de mármol. Hacemos notar que es evidente que ..... no le estaba dando ningún servicio cuando D. .... escribió a D. .... en su e-mail de 9 de enero de 2012 “Qué tal vais con ..... ?”.

### **3º.- No se pactó ningún precio o comisión**

En la demanda se hace referencia al correo remitido por mi representado el 4 de febrero de 2010 a D. .... en el que hace simplemente una propuesta de negociación. El demandante ha ocultado intencionadamente los posteriores correos electrónicos de 9 de febrero, 25 de febrero, 11 de marzo y 9 de abril, **en los que las empresas estuvieron negociando sobre el texto de las condiciones del contrato** y el posterior de 9 de noviembre de 2011 en el que ..... mandó a ..... y a otras empresas una propuesta de contrato de exclusividad mercantil. En el correo de 19 de abril aportado con la demanda D. .... manifiesta que no se firmaron las comisiones.

De hecho, analizando el texto del correo de 4 de febrero de 2010 citado en la Demanda, se observa que textualmente ..... decía:

*“Si aparece allí un distribuidor/importador, tendré que darle también una parte para que pueda negociar la venta de los barcos y se lleve un margen.*

*No quiero comprometerme a nada de inicio que pueda suponer comprometer la relación con el importador.”*

Lo que rebela que ..... ya tenía reticencias a ceder la exclusividad comercial a ....., a pesar de la insistencia de éste para llegar a un acuerdo.

*“He hablado un par de veces con ..... y creo que tenéis que ponerle las pilas, lleva para enviarme un fax con su dirección 20 días.*

*Espero que en lo que respecta a los barcos, que tiene muchas posibilidades pero hay que labrar mucho el terreno allí, no se quede todo en nada. “*

..... ya se queja de la lentitud de .....

#### **4º.- ..... S.L. no realizó ninguna actividad de agente**

En un contrato de agencia, sobre el agente recaen las obligaciones de asesoramiento para el buen fin de la operación apetecida y de información de su comitente o mediado, acerca de las marcha de las gestiones realizadas.

En los contratos aportados de 9 de febrero y 25 de febrero de 2010, se adjunta el contrato que estaban negociando ambas empresas, cuya cláusula Tercera, relativa a Información exponía en su último párrafo:

“El agente se obliga por el presente contrato a la información mensual de un informe relacionado con los trabajos realizados por cuenta del EMPRESARIO”.

**En los mails aportados de contrario y por esta parte, se comprueba que nunca presentó ..... a ..... ningún Plan de desarrollo comercial en Corea, informe de los medios destinados a la acción comercial, un plan estratégico, diseñado con el agente con la supervisión de ..... y mucho menos un informe de resultados ni un informe de seguimiento de las acciones comerciales, no existiendo ninguna prueba de inversión en publicidad de los productos de ..... en Corea del Sur. Tampoco los presentó en ferias náuticas, ni envió mails a bases de datos de empresas del sector náutico. No existe ninguna referencia en los mails aportados a información de la supuesta actividad comercial que dice ..... que realizó.**

Prueba de ello es el e-mail de 9 de abril de 2010 que envió ..... S.L. a ....., en el que le comunicaba que los motivos de la cancelación de la relación de ..... era que no había realizado ninguna actividad comercial. Evidentemente, la empresa tampoco. Posteriormente nombró a un comercial coreano, el cual según el mail de abril de 2010, reside en Madrid, desde donde es imposible tener éxito de ventas en Corea.

De hecho, ..... no dice qué acciones concretas ha realizado ni de qué ventas se supone que tiene que cobrar comisiones y el motivo es que las ventas de ..... se han llevado a cabo a partir de abril de 2016 gracias al contrato con ..... y ellos no las conocen ni tienen nada que ver.

Prueba de la nula actividad de ..... es que, pese a lo que manifestaban en el mail de 1 de agosto de 2014, su web lleva sin actualizarse desde 2013, lo que es un error comercial muy grave, que incluso puede tener un impacto muy negativo para las empresas a las que representa.

En la demanda se adjuntan una serie de fotos que lo que prueban es que en 2009 D. .... viajó en representación de ..... con D. .... y con D. .... , junto con otras 7 empresas segovianas a Corea, cuando la empresa ..... no se había creado. Es el único viaje que hizo D. .... con estas personas.

De hecho, las fotografías lo que prueban es la nula credibilidad del demandante, ya que en la Fotografía 3, que aparece en la página 4 de la demanda no aparece Don ..... , cuando en el pie se hace constar que es el caballero de la izquierda. En la Fotografía 4, que aparece en la página 5 de la demanda, al señor que aparece como segundo empezando por la derecha, que en el pie se dice que es Don ..... , también le confunden y no es él. Y en la Fotografía 5 ocurre lo mismo, se dice que a la izquierda aparece Don ..... y le confunden, porque no es él. Da la impresión de que el demandante ni siquiera se acuerda de la cara del dueño de la empresa a la que demanda.

La tarjeta de presentación de ..... no demuestra absolutamente nada en sí misma. .... no ha tenido contacto con esta empresa desde el 2014 y suponemos que desde entonces habrá cambiado su papelería.

Con respecto a los correos electrónicos, el de 11 de noviembre de 2009 lo que demuestra es que hubo un intento de negociación entre ambas empresas, que fracasó por la ineficacia de ..... Pero este correo lo que también prueba es que fue mi representado quien pedía un plan comercial para Corea QUE ..... NUNCA REALIZÓ, ni una sola vez, ni mucho menos informes periódicos de actividad.

Nueva prueba de la nula actividad comercial es que el siguiente correo que aportan es **de más de cuatro años después**, de 18 de diciembre de 2013. Este e-mail y el posterior de 11 de marzo de 2014 hacen referencia al ÚNICO CONTACTO que ha facilitado en seis años ..... a ..... , con el cual las negociaciones no tuvieron éxito.

Los mails de 25 de marzo de 2014 son nuevas pruebas de la nula credibilidad del demandante y sus intentos de tergiversar la realidad, ya que los hechos sucedieron exactamente de la forma inversa que la alegada de contrario. Lo cierto es que fue D. .... quien solicitó a ..... que le proporcionara el contacto de una empresa de transporte a Corea, con la que hubiera trabajado, para llevar mesas de diseño en mármol para una empresa denominada ..... (que es evidente que no tiene nada que ver con ..... ). En el DOCUMENTO 3 adjunto a la demanda consta el correo en el que D. .... se dirigió a esta empresa, cuyo texto literal es:

“Buenos días ....., mi nombre es ..... , llamo de parte de ..... ( ..... ), necesito saber precios de transporte a Korea, el producto son mesas de diseño en mármol (...).”

.....imagen del correo.....



El recorte de prensa que aparece como Fotografía 6 en la página 8 de la demanda es una foto del viaje que hicieron 8 empresas segovianas con D. .... y con D. .... en 2009, cuando aún no se había constituido ..... El demandante habla de “viajes”, cuando sólo realizó este con el representante de ..... y omite decir que lo pagó mi mandante.

De todo lo anterior queda acreditado:

1.- Que el único viaje que realizó el representante de ..... , D. .... con D. .... , a Corea del Sur, fue en noviembre de 2009, e iba acompañado de otras siete empresas segovianas. Lo hicieron a título individual, pagando el coste cada una de su propio bolsillo.

2.- Frente a la siguiente afirmación de la demanda: “Los elementos del contrato se han ido delimitando por correo; tanto el precio (comisiones pactadas)”, no cabe sino decir que en los mails que la demanda oculta y que nosotros adjuntamos se demuestra que no se llegó a un acuerdo.

3.- Cuando la demanda se refiere a “*funciones desarrolladas en el proceso de mediación por parte de mi mandante*”, lo cierto es que en seis años ..... no hizo ninguna actividad comercial, ni por tanto pudo informar de la misma a mi representado, que son obligaciones propias de un agente comercial.

4.- Cuando se refiere a “*beneficio obtenido por la parte demandada (oportunidad de negocio consolidada)*”, ni siquiera puede concretar a qué se refiere o si se realizó algún negocio. Como con ..... saben que no fue así, intentan sondear si ..... ha realizado algún negocio en Corea y llevarse comisión por un intento de negociación que se remite nada menos que al año 2010.

Los correos que el demandante considera más importantes son el primero que adjunta, de noviembre de 2009, con una propuesta de mi mandante, pero omite intencionadamente los posteriores, en los que se prueba que no se llegó a ningún

acuerdo. De este correo, se pasa a los del año 2013, 4 años posteriores, relativos a un único contacto, ..... , que ni siquiera sería un cliente final, sino un segundo intermediario, que vendería los productos a terceros, lo que supondría incrementar artificialmente el precio final de los barcos, con la dificultad que eso supone para competir con otros fabricantes. Este es todo el bagaje comercial que puede demostrar ..... en siete años.

Y por último el demandante cita como correos importantes los relativos a la empresa de transporte que le proporcionó D. .... , prueba de su mala fe, ya que en esos correos se dirige a esa empresa transportista para preguntar por el coste de transporte de unas mesas de mármol con destino a una empresa de Corea que nada tiene que ver con ..... .

**5º.- La propuesta de contrato de ..... era para un año de duración y nunca se llegó a firmar.**

En la cláusula sexta del borrador de contrato que se adjuntaba al mail de fecha 25 de febrero de 2010 se estipulaba:

***Séptima. Duración***

*El presente contrato se pacta por una duración de un año prorrogable, siendo necesario para su resolución que la parte que quiera desligarse del mismo notifique su decisión a la otra parte por escrito y de forma fehaciente, al menos con seis meses de antelación a la fecha en que haya decidido poner fin al mismo.*

Es impensable que si el contrato escrito que se negoció entre las partes estipulaba una duración de un año, al no firmarse, el demandante pretenda que hay un contrato verbal con una duración indefinida.

Por supuesto, mi representado es una empresa dinámica que comercia sus barcos a nivel mundial y continuó su actividad comercial en Corea, donde ha vendido barcos. Cómo lo va a tratar de ocultar, si aparece en su página web. Pero en estas ventas no tiene nada que ver ..... , sino que se han vendido a través de .....

empresa con la que ..... tiene firmado un acuerdo desde febrero de 2016. De hecho, el primer barco se vendió en mayo de 2016 y ..... ha dejado de tener relación con ..... en 2014. Cuando a ..... le hacen pedidos la entrega debe ser inmediata, ya que comercializa barcos de recreo que se suelen pedir para las temporadas turísticas y, por tanto, no puede pretender el demandante que las escasas relaciones que tuvo con mi representado tengan rédito tres años después de su finalización. **De hecho, el demandante ha obtenido el vídeo que adjunta de la página web de la empresa ..... , que es la que actualmente comercializa los barcos de mi representado en Corea porque desconoce qué barcos y a que empresa se han vendido porque no ha intervenido en su comercialización.**

En cualquier caso, si el contrato se hubiera firmado, **la acción estaría prescrita**, puesto que no se ha realizado una reclamación extrajudicial hasta noviembre de 2016, pasados dos años y la última comunicación entre las partes es de octubre de 2014.

**SEGUNDO.- No existe contrato y por tanto no se puede hablar de incumplimiento**

-No existe ningún contrato entre ..... y ..... ni escrito ni verbal.  
- Ambas empresas dejaron de tener relación en 2014.  
- En mayo de 2016 se vendió el primer barco en Corea.  
- Las ventas han sido gestionadas por la empresa ..... , franquicia de ..... , con la que firmó en febrero de 2016 un acuerdo de cesión de tecnología, derechos de propiedad industrial y de representación comercial con exclusividad.

- En el 2013 y 2014 hubo una intermediación de ..... entre ..... y ..... , pero EXCLUSIVAMENTE con esa empresa y no tuvo éxito, como se demuestra porque de contrario se aporta un correo enviado por D. .... a mi representado, de fecha 17 de marzo, en el que le manifiesta que enviará a ..... el correo de mi cliente, en el que comunicaba que para poder entregar un barco en junio, el pedido debía ser inmediato. No hay más correos sobre las negociaciones con ..... , lo que demuestra que esta venta no se llegó a hacer.

- Desde marzo de 2014 no hay más comunicaciones entre las empresas.

Evidentemente cuando ..... , después de aproximadamente dos años en los que no tuvo relación con ..... , recibe un burofax en el que le pide comisiones por unas ventas, que ni siquiera sabe cuáles son y para conocerlas le pide que le enseñe su contabilidad, le contexta en el burofax adjunto a la demanda como DOCUMENTO 6. Y por supuesto dice que hubo relaciones, PERO QUE NO SE LLEGÓ A FORMALIZAR EL CONTRATO porque no han hecho ninguna actividad comercial por la que puedan pedir comisión.

En la demanda pretenden aplicar una comisión de la que se habló en un correo hace nueve años y que no llegó a nada por los motivos expuestos en los hechos anteriores.

¿Desde cuándo un intermediador que ha hecho su trabajo necesita recabar documentación del contrario para saber si ha hecho alguna venta y a qué empresas?.

El demandante manifiesta que mi representado ha incumplido “el contrato”. ¿Ha hecho alguna actividad que se pueda considerar mediación?. Una empresa que se considere mediadora debe asumir las actuaciones oportunas para concluir un negocio jurídico con un tercero, indicando al comitente la oportunidad de su conclusión. De contrario se dice que hay un contrato de corretaje, pues bien, el corredor se obliga a desarrollar una actividad de mediación consistente en indicar al comitente la oportunidad de concluir un negocio jurídico con un tercero —actividad pregestoria—, poniéndoles en relación y preordenada a la conclusión, entre ellos, del negocio jurídico, ordinariamente de naturaleza contractual, objeto del encargo, actuando de forma diligente y de conformidad con los usos del ámbito del tráfico de que se trate, supeditándose el derecho a percibir la remuneración a que se alcance el objetivo previsto.

En este caso, la mediación no sería tan sencilla como la necesaria para vender un piso, sino que exigiría todas aquellas actividades necesarias para vender embarcaciones en Corea, lo que requeriría un complejo estudio de mercado, operación de marketing en todo tipo de medios y de actividad comercial directa por todos los medios necesarios, negociando todos los elementos del contrato, posibles rebajas, comisiones, etc. Y de todas estas operaciones el mediador estaría obligado de informar periódicamente al

comitente y así en la cláusula tercera de la propuesta del contrato (que nunca se llegó a firmar), se proponía como obligación del agente el aportar un información mensual del trabajo comercial desarrollado.

De hecho, las ventas en Corea se deben a la intensa actividad comercial de ..... . No puede pretender el demandante conseguir una comisión por una actuación comercial que ha hecho otro, no él.

### **TERCERO.- Sobre los requerimientos recibidos de contrario**

Esta parte ha recibido requerimientos de pagos de comisiones, en los que no se especifica la operación comercial concreta que supuestamente ha realizado el demandante y solicitan los datos de las ventas realizadas a mi representado, con el fin de cobrar comisión de las realizadas en Corea. Y reclama después de más de dos años sin interesarse en absoluto por la actividad de ..... . Es lógico que mi representado no contestara, ya que él sí dedica su tiempo en promocionar la actividad de su empresa, que ha sacado adelante prácticamente sólo, con enorme esfuerzo. Si se relega a pagar comisiones al demandante por todas las ventas que haga en Corea, también podría pedirle comisión por las que haga en Italia, ya que el demandante le proporcionó su contacto en este país (que por cierto, nunca llegó a informar a mi mandante de la actividad comercial desarrollada en ese país). Dicho sea con todo respeto, pero en términos de defensa, para exigir una comisión, debe probarse que se ha hecho un trabajo que la merezca.

**CUARTO.-** Con respecto a los documentos aportados de contrario, las fotografías aportadas de contrario en el DOCUMENTO 3 muestran publicidad en revistas, y presentación a ferias en Corea del Sur y son propiedad de ... y han sido obtenidas del Facebook de ..... . Adjuntamos los enlaces donde se pueden encontrar:

.....Imagen.....

..... Imagen.....

En el siguiente enlace aparece el Sr ....., propietario de  
..... :

.....imagen .....

En la página 38 de ese mismo documento aparece una foto de un barco que nada tiene que ver con ..... . Es de otro fabricante.

A los anteriores hechos le son de aplicación los siguientes,

## **FUNDAMENTOS DE DERECHO**

### **JURÍDICO-PROCESALES**

**I y II.- CAPACIDAD PROCESAL Y LEGITIMACIÓN:** Conforme con los correlativos.

**III.- POSTULACIÓN Y DEFENSA:** El demandado se encuentra representado por procurador habilitado para actuar en la demarcación de este Partido Judicial y asistido por letrado, conforme disponen los artículos 23 y 31 de la Ley de Enjuiciamiento Civil.

**IV, V Y VI.- JURISDICCIÓN, COMPETENCIA OBJETIVA Y TERRITORIAL:** Conforme con los correlativos.

**VII.- PROCEDIMIENTO:** Disconformes con el correlativo. El demandante interpone una demanda de procedimiento ordinario, estimando que la cuantía ha de ser superior a 6000 euros, cuando carece de fundamento para reclamar a mi representado cantidad alguna.

**VIII.- REQUISITOS FORMALES:** Nada que manifestar al correlativo.

**IX.- COSTAS:** Las costas han de imponerse a la parte demandante, de conformidad con lo dispuesto por el artículo 394 de la Ley de Enjuiciamiento Civil.

**i.-**

**X.- PRUEBA:** Esta parte anuncia que solicitará en el momento procesal oportuno el recibimiento a prueba.

**XI. - CUANTÍA:** El demandante no puede determinar la cuantía de las ventas realizadas por mi mandante porque no tiene contacto con él desde 2014.

## **JURÍDICO-MATERIALES**

1.- Para que se pudiera considerar que existe un contrato verbal, las partes debieron prestar su consentimiento, mediante actos concluyentes, cuya interpretación y valoración objetiva por terceros permita entender que expresan la voluntad contractual de ese sujeto. Como indica el Tribunal Supremo, “existirá declaración de voluntad tácita cuando el sujeto, aún sin exteriorizar de modo directo su querer mediante palabra escrita u oral, adopta una determinada conducta basada en los usos sociales y del tráfico, que ha de ser valorada como expresión de la voluntad interna; en definitiva, se trata de los hechos concluyentes (facta concludentia) y como tales inequívocos” (STS 22.12.1992). **De contrario se pretende que hay un contrato verbal de mediación, cuando se negoció un contrato escrito y no se firmó y ninguna de las dos empresas han realizado los actos típicos del contrato de agencia ni del de mediación.**

## **II.- SOBRE EL TIPO DE CONTRATO QUE FUE OBJETO DE NEGOCIACIÓN ENTRE ..... Y ..... Y NO LLEGÓ A PERFECCIONARSE**

En las propuestas de contrario adjuntas a los e-mails de 9 y 25 de febrero de 2010, se pretendía pactar un CONTRATO DE AGENCIA, tal como figuraba en el exponendo III: “el presente contrato de agencia”. En fecha 9 de noviembre de 2011 ..... remite a ..... y a las otras 7 empresas con las que había viajado a Corea un nuevo proyecto de contrato, el cual denominada también contrato de agencia, en su exponendo III.

El contrato de agencia es una fórmula de cooperación entre empresarios independientes. El legislador español conceptúa el contrato de agencia como aquél en virtud del que una persona, física o jurídica, denominada agente, se obliga frente a otra, de manera continuada o estables, a cambio de una remuneración, a promover actos u operaciones de comercio por cuenta ajena; o a promoverlos y concluirlos por cuenta y en nombre ajeno, como intermediario independiente; sin asumir, salvo pacto en contrario, el riesgo y ventura de tales operaciones (art. 1 LCA). Se regula en la Ley 12/1992, de 27 de mayo.

Esto es exactamente lo que se pretendía pactar en la estipulación primera de la propuesta de contrato que se adjuntaba en los correos de febrero de 2010:

“En virtud del presente contrato el AGENTE se compromete a promover la venta de los productos del EMPRESARIO en Corea del Sur, a cuyo ámbito territorial se circunscribe aquél, quedando expresamente facultado para concluir en nombre y representación de éste los actos u operaciones de comercialización de dichos productos. Las ventas se podrán llevar a cabo directamente a empresas radicadas en Corea el sur como a través de otros intermediarios situados en dicho país”.

Es precisamente el carácter permanente o duradero de la relación derivada del contrato de agencia el que permite distinguirlo de la comisión mercantil que es de carácter ocasional o concertada para ejecutar un solo negocio o contrato.

**Forma del contrato:** El art. 22 LCA establece que cualquiera de las partes puede exigir de la otra la formalización por escrito del contrario. **Los primeros correos entre las partes se refieren a la negociación del texto del contrato, pero éste nunca se llegó a firmar.**

**El objeto del contrato:** El contrato de agencia es un contrato de gestión de intereses ajenos que tiene por objeto la colaboración —duradera— en el establecimiento de negocios jurídicos por cuenta del empresario, pudiendo comprometerse el agente únicamente a desarrollar una actividad de promoción diligente o, además, a lograr la conclusión de actos u operaciones de comercio concretas. En consecuencia, el objeto del contrato de agencia que se identifica con la obligación primaria, y presente en todo contrato de agencia, que asume el agente es la promoción de actos u operaciones de



comercio por cuenta del principal. Del art. 1 LCA se deriva que la actividad del agente, en todo caso, incluye la actividad de promoción, como deno ..... ador común de la misma.

**Obligación principal del agente. Las instrucciones del empresario** La obligación principal del agente está constituida por la prestación consistente en **ocuparse, de manera continuada y diligente, de la promoción y, en su caso, conclusión de los actos u operaciones que le hayan sido atribuidas en virtud del contrato de agencia (art. 9.2.a LCA), debiendo integrarse su contenido a tenor de las previsiones de los arts. 5 y 6 LCA. En esencia esta prestación consiste en realizar aquellas actuaciones necesarias para persuadir o provocar en los terceros la conclusión de contratos, contribuyendo así a hacer efectiva la prestación promotora, contribuyendo a la conservación y aumento de los clientes del empresario y del volumen de operaciones.** El canon de diligencia que ha de observar el agente en el cumplimiento de sus obligaciones es el propio del «ordenado comerciante», tomando como parámetro el constituido por la actuación del empresario medio del sector de actividad al que pertenece el principal. Sin perjuicio de ello, en el desarrollo de su actividad, el agente debe adecuarse a las instrucciones recibidas del empresario. **En las pruebas aportadas ..... nunca pide instrucciones a ..... sobre las actividades comerciales con ningún cliente.**

**Obligación de información:** La obligación de información que recae sobre el agente —ex 9.2.b LCA— tiene un contenido más amplio que la correlativa obligación que incumbe al comisionista. En el caso de la obligación de información que recae sobre el agente, **ésta tiene como objeto la transmisión al empresario de los datos y de las circunstancias que deba conocer para la buena gestión de los actos y operaciones cuya promoción y, en su caso, conclusión constituyen el objeto de la agencia y que resulten útiles para que el empresario tome las decisiones que le incumben.** Por esta razón, alcanza especial relieve la información acerca de las condiciones de solvencia de los terceros con los que existan operaciones pendientes de conclusión. La obligación de información que incumbe al agente incluye también dar a conocer al empresario la imposibilidad de llevar a cabo el contrato de agencia y ello, en defecto de una norma expresa que así lo contemple, como derivación de la buena fe en el cumplimiento del contrato y de la obligación de tutela y defensa de los intereses del

principal. **En la propuesta de contrato se pretendía pactar la obligación del agente de remitir informes mensuales sobre su actividad. NO REALIZÓ NI UN SOLO INFORME.**

### **Obligaciones del empresario: La remuneración del agente**

En el caso de que la remuneración del agente lo sea a través de una comisión, en cualquiera de sus modalidades, **éste sólo tendrá derecho a su percepción en aquellos supuestos en los que, en virtud de su intervención se haya alcanzado el resultado contractualmente previsto**, ya sea mediante su labor de promoción o de conclusión, consistente en la vinculación negocial entre empresario y cliente, resultando esta afirmación de la interpretación de los arts. 12 y 13 LCA, a tenor del carácter imperativo de que les atribuye el art. 3.1 de la misma norma [v.gr., SAP Salamanca de 9.6.1997 (AC 1249)]. La STJCE, Sala Primera, de 17.1.2008 (Tol 1244539), resolviendo una cuestión prejudicial sobre la interpretación del art. 7.2 de la Directiva 86/653/CEE, ha precisado que **el agente comercial encargado de un sector geográfico determinado no tiene derecho a una comisión por las operaciones concluidas entre clientes que pertenezcan a dicho sector y un tercero sin la intervención, directa o indirecta, del empresario. El derecho del agente a percibir la comisión nace cuando se alcanza el resultado comprometido por el agente, cual es la conclusión de actos u operaciones de comercio entre el empresario y un tercero.**

En cuanto a los negocios concluidos como consecuencia de la intervención profesional del agente durante la vigencia del contrato, el art. 12.1 LCA precisa que éste tendrá derecho a la comisión cuando concurra alguna de las dos circunstancias siguientes: 1<sup>a</sup>) **Que el acto u operación de comercio se haya concluido como consecuencia de la intervención profesional del agente.** 2<sup>a</sup>) **Que el negocio se haya concluido con clientela aportada por el agente.** A esta circunstancia alude la letra b) del art. 12.1 LCA al exigir que el acto u operación de comercio se haya concluido con una persona respecto de la cual el agente hubiera promovido y, en su caso, concluido con anterioridad un acto u operación de análoga naturaleza. El art. 17 LCA se ocupa de la pérdida del derecho del agente a percibir la comisión, lo que sucede en el caso de que el empresario pruebe que el acto u operaciones concluidas por intermediación de aquél,

entre éste y el tercero, no han sido ejecutados por circunstancias no imputables al empresario.

**De las pruebas aportadas resulta que ..... solamente proporcionó a ..... un cliente, ..... y que no se llegó a realizar con él ninguna venta, por lo que mi representado no tiene obligación de pagar ninguna comisión. Como se acredita con la declaración jurada del dueño de ..... , las ventas en Corea se han realizado gracias a la actividad comercial de esta empresa, que no tiene relación alguna con la demandante.**

**III.- Prescripción de las acciones:** El art. 31 LCA prescribe que «la acción para reclamar la indemnización por clientela o la indemnización de daños y perjuicios prescribirá al año a contar desde la extinción del contrato». **En este caso no habría lugar a hablar de prescripción, ya que no se perfeccionó ningún contrato entre las partes que pudiera dar lugar al ejercicio de acciones por el demandante. Pero no obstante, nos remitimos a esta figura porque, aún en el caso de que las partes hubieran contratado, la supuesta acción del demandante para reclamar una indemnización por las ventas estaría prescrita, al haber probado que entre el último entre las partes (25 de marzo de 2014) y la reclamación extrajudicial (23 de noviembre de 2016) transcurrieron 2 años y 8 meses.**

**IV.- Sobre la mediación de ..... entre ..... y la empresa Motor .....**

Esta operación en concreto sí la podemos considerar de mediación. En virtud del contrato de mediación una de las partes —el mediador o corredor— se obliga a indicar a otra —el comitente— la oportunidad de concluir un negocio jurídico con un tercero, promoviendo o facilitando su celebración, sirviéndole como intermediario a estos fines, a cambio de una retribución —prima o comisión—, de manera que la obligación propia del mediador se configura como un «facio ut des.. **Frente al contrato de agencia, el de mediación o corretaje se caracteriza por no ser un contrato de duración, sino una relación contractual esporádica, al tiempo que el mediador, a diferencia del agente, no es el portador de los intereses del comitente, como ocurrió en este caso.**

**La mediación ha de considerarse como ejecutada en el momento en que, tras ponerse en contacto comitente y tercero, se celebra el contrato para el se ha concertado la mediación. No se llegó a realizar ninguna venta a ..... .**

En la mediación, el derecho a percibir la remuneración se supedita a que se alcance el objetivo previsto, **de manera que este derecho no nace en el caso de que las gestiones realizadas no se haya materializado en la conclusión del contrato entre el oferente o mediado y un tercero.** Desde esta perspectiva, la obligación contractualmente asumida por el mediador se configura jurisprudencial **integrándola en la categoría de las obligaciones de resultado.**

**Momento de devengo:** La jurisprudencia ha venido a precisar que el devengo de la retribución u honorarios a que tiene derecho el mediador está supeditado a la condición suspensiva de la celebración del contrato pretendido, salvo pacto expreso en sentido diverso.

No es suficiente con mediar, sino que es preciso que de esta mediación se obtenga un resultado consistente en la celebración del contrato pretendido.

De conformidad con cuanto antecede, ..... no tiene derecho a la percepción de retribución alguna, al no haberse celebrado el contrato pretendido. Y desde luego, no tiene derecho a retribución por los contratos que ha celebrado sin la intervención de aquél, sino con la de la empresa.

Por lo expuesto,

**SUPLICO AL JUZGADO,** tenga por presentada la contestación a la Demanda presentada por la empresa ..... S.L., con los documentos que la acompañan, me tenga por personado y parte en la representación que ostento y siguiendo los trámites legales oportunos, dicte en su día sentencia acordando la desestimación íntegra de la demanda con expresa imposición de las costas a la actora.

**PRIMER OTROSÍ DIGO:** Que esta parte manifiesta su voluntad expresa de cumplir con todos y cada uno de los requisitos exigidos para la validez de los actos

procesales y si por cualquier circunstancia esta representación hubiera incurrido en algún defecto, ofrece desde este momento su subsanación de forma inmediata y a requerimiento del mismo, todo ello a los efectos prevenidos en el artículo 231 Ley de Enjuiciamiento Civil.

**SUPLICO AL JUZGADO:** Que tenga por hecha la anterior manifestación a los efectos legalmente oportunos.

**SEGUNDO OTROSÍ DIGO:** Que en caso de impugnarse de contrario los documentos aportados en copia,

**SUPLICO AL JUZGADO:** Que por parte del Letrado de la Administración de Justicia se proceda al cotejo con los originales que obran en poder de esta parte, conforme establece el artículo 334 de la Ley de Enjuiciamiento Civil.

**TERCER OTROSÍ DIGO:** Que como prueba anticipada al acto del juicio, solicitamos que si de contrario se impugnan la autenticidad de los correos electrónicos que esta parte adjunta, por parte del Letrado de la Administración de Justicia, se proceda al cotejo del texto de los mismos con el que obra en la dirección de correo electrónico de mi representado ..... @ ..... .com, conforme establece el artículo 268 L.E.C..

**SUPLICO AL JUZGADO:** Que proceda a la práctica de la prueba anticipada que solicitamos.

Es justicia que pido en Segovia, a 8 de mayo de 2018.