

**AL JUZGADO DE PRIMERA INSTANCIA DE LOS DE MADRID AL QUE
POR TURNO DE REPARTO CORRESPONDA**

Doña Esperanza Azpeitia Calvin, Procuradora de los Tribunales, actuando en nombre y representación de OTAYSA TURISMOS S.A. y de SANTIAGO GÓMEZ PINTADO, ambos con domicilio, en lo referente a este pleito, en la calle Caracas nº 9, Bajo Izquierda, lo que acredito mediante escrituras de poder que acompaño (**documentos numeros 1 y 2**), y dirigidos por el Abogado del Ilustre Colegio de Madrid D. Santiago Gómez Pintado, como mejor proceda en derecho

DIGO :

Que por medio del presente escrito, en la representación que ostento, siguiendo las expresas instrucciones recibidas al efecto de mis poderdantes, vengo a formular **DEMANDA DE JUICIO ORDINARIO** contra **SANTANDER CONSUMER ESTABLECIMIENTO FINANCIERO DE CREDITO S.A.**, antes HISPAMER SERVICIOS FINANCIEROS E.F.C. S.A. (en adelante SANTANDER CONSUMER) con domicilio en Madrid, calle Costa Brava nº 12.

En esta demanda, mi mandantes vienen a ejercitar la acción de responsabilidad contractual contra SANTANDER CONSUMER.

Sirven de base a la presente demanda la aclaración previa, antecedentes, hechos y fundamentos de derecho siguientes :

Aclaración previa

Estamos ante unos hechos en los que, la reclamación económica que se solicita y se fundamenta en la demanda, carece de importancia si la comparamos con el tremendo sufrimiento de muchas de las personas que han padecido las consecuencias de la grave decisión de SANTANDER CONSUMER, empresa perteneciente al grupo del Banco de Santander, quien, como veremos, resuelve, por vía de hecho, su contrato con OTAYSA TURISMOS (en adelante OTAYSA TURISMOS) sin respetar su periodo de vigencia ni el preaviso previo que contiene el citado contrato, y sin dar razones ni hacer referencia a motivo alguno.

Como veremos en esta demanda, la extraña e ilegal actuación de SANTANDER CONSUMER no solo ha perjudicado gravemente a personas relacionadas con OTAYSA TURISMOS, **sino que ha perjudicado, directamente, a mas de mil doscientas personas, compradores de este nuevo sistema de comercialización , financiación y servicios de vehículos automóviles denominado “Formula Otaysa”, percibiendo el dinero de muchas de esos usuarios que abonaron, a SANTANDER CONSUMER, sus vehículos, a través del pago mensual de sus cuotas y los intereses correspondientes sin recibir, durante meses, los servicios a los que tenían derecho.** Incluso comprobaremos, y probaremos, como esta compañía financiera, ha reclamado, a muchos de estas personas, hasta conseguir que paguen indebidamente, tal y como los tribunales han reconocido en Sentencia relacionada, directamente, con este caso y con este comportamiento.

A través del contenido de esta demanda se podrá conocer un episodio destacado de la historia reciente de nuestro país en el sector del automóvil, y comprobaremos como, SANTANDER CONSUMER destruyó, incomprensiblemente, sin causa legal ni contractual alguna, a su propio compañero de viaje empresarial, OTAYSA TURISMOS S.A., con el que tenía firmado un amplio e importantísimo acuerdo de colaboración que, además, en aquellos momentos, estaba siendo muy favorable para ambas compañías.

Expondremos los hechos y los probaremos indubitadamente, pero creemos que, en este caso, debemos referirnos, también, a las razones de la extraña conducta empresarial de SANTANDER CONSUMER.

Entendemos que, al igual que en el derecho penal, cuando se juzga un crimen, no solo se tienen en cuenta las pruebas de ese crimen, sino que se procura conocer las razones que ha tenido el autor, o sus cómplices, para cometerlo; en el procedimiento civil, al que nos acogemos en este pleito, expondremos, al Juzgador, no solo la realidad objetiva de los hechos y las correspondientes pruebas de un contrato incumplido, sin causa alguna, sino que trataremos de arrojar luz sobre las oscuras razones de ese comportamiento antijurídico, **máxime cuando los principales perjudicados por ese comportamiento son mas de mil doscientas personas que confiaron en el nuevo y atractivo producto que lanzaban al mercado dos empresas del prestigio de OTAYSA TURISMOS y SANTANDER CONSUMER.**

En este caso, veremos como SANTANDER CONSUMER, al incumplir su contrato con OTAYSA TURISMOS, se convirtió en el ejecutor, en el verdugo de la muerte empresarial de su propio compañero contractual, precisamente en el único intento serio que ambas compañías : SANTANDER CONSUMER, como empresa especializada en la financiación de automóviles, y OTAYSA TURISMOS, perteneciente al grupo mas prestigioso y preparado para la venta y reparación de estos, acordaron hacer, en España, con la intención de liberalizar, en beneficio de los consumidores y en el suyo propio, el mercado de los automóviles.

Solo después de transcurrido año y medio desde que desertara completamente de sus obligaciones contractuales al cancelar, por sorpresa y sin motivo alguno, las pólizas de crédito Stock imprescindibles para el cumplimiento del contrato, SANTANDER CONSUMER, envía una carta a OTAYSA TURISMOS donde, en dos escuetas líneas, la notifica que : “ante la falta de cumplimiento de lo pactado comunican la resolución del contrato”.

Nada explica la compañía financiera sobre ese pretendido incumplimiento de OTAYSA TURISMOS que, de haber existido, tendría que haber ocurrido, necesariamente, año y medio antes, que era el espacio de tiempo que transcurrió desde que SANTANDER CONSUMER canceló las pólizas para Stock de vehículos y dejó de operar y de colaborar con OTAYSA TURISMOS S.A., de repente (de un día para otro) y sin preaviso previo alguno.

Estamos seguros que, para el Juzgador/a, será importante, también, conocer la causa que llevó a SANTANDER CONSUMER a incumplir su contrato con OTAYSA TURISMOS, precisamente cuando mejor les iban las cosas, a las dos empresas, colaborando en la comercialización del nuevo sistema de ventas, servicio y financiación que ambas dieron en llamar “FORMULA OTAYSA”, y, por ello, nos vemos en la

necesidad de exponer, en esta demanda, algunos hechos que no son objeto directo del proceso Judicial que aquí iniciamos, pero entendemos que, sin ponerlos en conocimiento de su Señoría, no sería humanamente posible comprender las razones de una conducta tan sorprendente, como ilegal.

ANTECEDENTES

I) SOBRE EL NACIMIENTO Y DESARROLLO DEL GRUPO OTAYSA

OTAYSA CONCESIONARIO DE NISSAN EN MADRID

La constitución de OTAYSA S.A.(en adelante OTAYSA) en el año 1969, coincidió con la firma de un contrato de distribución de automóviles con la compañía MOTOR IBERICA S.A., en aquel tiempo, único fabricante español de vehículos industriales.

Como consecuencia, años después, de la entrada de la multinacional NISSAN en el capital social de MOTOR IBERICA, se constituye NISSAN MOTOR IBERICA S.A.(en adelante NISSAN) y, a partir de ese momento, OTAYSA, comercializa, durante los siguientes 24 años, como concesionario de esta compañía en Madrid, los vehículos de la marca NISSAN.

Consideramos conveniente referirnos a algunas de las circunstancias mas relevantes de la vinculación pretérita entre OTAYSA y NISSAN, en la medida en que son un antecedente necesario para conocer la naturaleza y especiales características de las relaciones que, desde el año1992, abría de iniciar OTAYSA con SEAT S.A. y VOLKSWAGEN- AUDI ESPAÑA S.A. y que, a partir del desencuentro, años mas tarde, de OTAYSA con este grupo multinacional, desembocaría en la puesta en marcha de OTAYSA TURISMOS S.A., compañía que fue constituida en el año 1989 por los mismos accionistas que OTAYSA S.A. y había estado, prácticamente, inactiva desde entonces.

OTAYSA TURISMOS fue reactivada, como mas adelante veremos, con el solo objeto de firmar, con SANTANDER CONSUMER, el importante acuerdo de colaboración al que ambas compañías llegaron.

La entrada de la multinacional japonesa NISSAN en España y en la mayoría del capital de MOTOR IBERICA S.A. cambió, radicalmente, la orientación de esta empresa y obligó a su red de concesionarios a hacer lo mismo ya que NISSAN era, y es, una compañía que fabrica, fundamentalmente, turismos y no tanto vehículos industriales como ocurría con la empresa Española.

OTAYSA, con sus 20.000 metros cuadrados de Talleres en el Polígono Industrial de Coslada, estaba perfectamente preparada para vender y dar servicio a camiones y vehículos industriales, pero no lo estaba para los turismos, y esto obligó, a sus propietarios, a buscar emplazamientos, en Madrid capital, con objeto de aumentar la capacidad de ventas de la compañía.

Así fue como, OTAYSA encontró y arrendó una parte de los singulares locales de la calle Maria de Molina , cuyas exposiciones, por su espectacularidad y magnifico emplazamiento, no pasarían desapercibidos para nadie que transitara por esa céntrica zona de Madrid. (documento nº 3)

La nueva etapa resultó un éxito impresionante para OTAYSA, _éxito que se vio acrecentado al conseguir patrocinar, durante dos temporadas, al equipo de fútbol del REAL MADRID, lo que produjo un conocimiento público y, a la vez, una extraordinaria potenciación del prestigio y conocimiento de OTAYSA, especialmente en Madrid, superior incluso, a el que la propia NISSAN tenía en aquella época.

(Acompañamos recortes de prensa de este hecho como Documentos nº 4 y 5)

Todas esta circunstancias, unidas a la gran calidad del servicio, y a la cuidada atención al cliente, llevó a que OTAYSA llegase a conseguir, por si sola, casi el 50% de las ventas de Turismos de la marca NISSAN en Madrid .

El favor del publico madrileño hacia OTAYSA hizo que, operativamente, conviniese, a sus accionistas, crear otras sociedades como es el caso de OTAYSA TURISMOS S.A.,y OTAYSA RENT S.A., quienes junto a ASEGURATOR, constituida en el año1974, llegaron a conformar un importante grupo empresarial relacionado siempre con el sector del automóvil, pero que, por su tamaño y especiales características, empezaba a no encajar ya en el tipo clásico de “concesionario”.

Este éxito comercial tuvo, sin embargo, el inconveniente, para OTAYSA, de ver que sus ventas y necesidades de entrega de vehículos a sus clientes, eran muy superiores a las asignaciones de automóviles que NISSAN le hacia, lo cual llegó a hacer difícil su andadura dentro del “corsé” que significaba la relación de un concesionario con el fabricante ya que, durante el año 1991, OTAYSA tuvo que devolver, a sus clientes, las señales recibidas, de estos, por no poder cumplir con la entrega de 1.215 pedidos de vehículos nuevos.

II) SOBRE EL PERIODO DE COLABORACIÓN DE OTAYSA S.A. CON SEAT Y VOLKSWAGEN AUDI ESPAÑA S.A.

En aquellos años, como es sobradamente conocido, el Instituto Nacional de Industria (INI) vendió la compañía SEAT S.A. a la multinacional alemana VOLKSWAGEN.

Para algunos directivos de SEAT, no pasó desapercibido el éxito de OTAYSA en Madrid, ya que, esta empresa, había sido capaz de introducir en el mercado, en muy poco tiempo, una marca prácticamente desconocida entonces en España, como era NISSAN, y conseguir un nivel de penetración muy superior a lo que esperaba el fabricante.

De toda esta situación surgió la oferta del grupo SEAT-VOLKSWAGEN-AUDI, quien ofreció a OTAYSA un acuerdo especial y muy diferente a las relaciones que la multinacional Alemana mantenía con sus concesionarios habituales.

A este acuerdo lo llamaron “Operación Cupido” (doc nº6) nombre ideado por la multinacional para mantener en secreto, dentro de su organización y en su red comercial, el acuerdo con OTAYSA S.A., y en el que SEAT se comprometía a contribuir , en el año 1992, con 1.669 millones de pesetas, a los gastos de reestructuración de OTAYSA, a cambio de que esta compañía se comprometiese con el grupo Alemán a comercializar, en exclusiva, sus vehículos en Madrid por un tiempo mínimo de ocho años y, a partir de dicha fecha, duración indefinida.

De lo inusual del acontecimiento da fe el recorte de prensa que acompañamos (doc nº 7)

Desde el primer día el éxito comercial acompañó a OTAYSA, y su forma de entender el servicio al cliente sirvió, sin duda, de ejemplo para el resto de los concesionarios de SEAT y VOLKSWAGEN en España, de forma que los coches SEAT, antes desprestigiados, comenzaron a subir sus cifras de penetración en el mercado.

La multinacional alemana advirtió, enseguida, la efectividad de su colaboración con OTAYSA de manera que, al año siguiente, ambas empresas firman un nuevo contrato que corregía, favorablemente para OTAYSA, el anterior.

Si ya el contenido del primer acuerdo entre SEAT VOLKSWAGEN AUDI ESPAÑA S.A. y OTAYSA S.A. nada tenía que ver con los contratos de adhesión que los fabricantes firman, habitualmente, con sus concesionarios, este segundo contrato confirmaba, plenamente, esta diferencia, no solo por su contenido, sino, sobre todo, por su importancia económica; baste decir que la cantidad total que, en plazos mensuales, en este segundo contrato, debía abonar, el grupo multinacional alemán, a OTAYSA, desde el año 1993 al 1996, ascendió a MIL NOVECIENTOS MILLONES DE PESETAS.

Conviene destacar que, OTAYSA, correspondía adecuadamente, ya que tenía alquilados locales por los que pagaba treinta millones de pesetas mensuales, y vendía, cada mes, solamente en Madrid, una media de mil vehículos nuevos, de las marcas SEAT, VOLKSWAGEN Y AUDI, además de quinientos vehículos usados procedentes de la entrega de coches, por los compradores, como parte de pago en la compra de los nuevos que acababan de adquirir.

III - SOBRE LAS CONSECUENCIAS QUE PARA OTAYSA TUVO EL CAMBIO DE PRESIDENTE DEL GRUPO VOLKSWAGEN - AUDI

En los últimos meses del año 1994, cambia, en Alemania, la Presidencia del grupo VOLKSWAGEN y cesa en su cargo, su Presidente, Carl Hann, que había sido el impulsor de la compra de SEAT por VOLKSWAGEN y de la construcción de la nueva fábrica de SEAT en Martorell (Barcelona), así como la persona que aprobó la firma de los importantes acuerdos con OTAYSA.

Le sustituye en el cargo, como Presidente del Consorcio Alemán, Ferdinand Piech.

Poco tiempo después, OTAYSA, recibe la visita de dos auditores Alemanes enviados por la nueva directiva, los cuales, después de hacer su trabajo de auditoria, confiesan que OTAYSA es el distribuidor independiente mas importante en cifra de ventas que VOLKSWAGEN tiene en el mundo, y el mejor organizado, pero que su tamaño es excesivo para el modelo de concesionarios que ellos quieren y que, para que ambas empresas puedan seguir colaborando, es indispensable :

A) Que OTAYSA reduzca su plantilla sustancialmente

B) Que OTAYSA anule el contrato vigente con SEAT – VOLKSWAGEN y firme, en su lugar, un contrato igual al de los otros concesionarios.

Sobre si VOLKSWAGEN iba a seguir apoyando económicamente a OTAYSA, de acuerdo con el contrato suscrito, explican que podría ser posible que se continuasen las aportaciones económicas siempre que, después de cumplir las dos condiciones anteriormente expuestas, OTAYSA siguiera manteniendo la posesión, de los siete locales que tenía actualmente en Madrid y muy especialmente el que se encuentra en la calle Maria de Molina nº 41 de Madrid.

En aquel momento las ventas de los coches de la marca SEAT estaban subiendo muy deprisa en toda España pero, aun reconociendo los excelentes resultados comerciales conseguidos por OTAYSA, la multinacional Alemana se niega a cumplir los contratos firmados por sus empresas, SEAT y VOLKSWAGEN AUDI ESPAÑA S.A., con OTAYSA, y deja de pagar, a esta compañía, las importantes cantidades que venía abonándola mensualmente.

Después de intentar, sin éxito, todas las formas de arreglo posibles, OTAYSA, decide reclamar el auxilio Judicial y presenta, a finales del año 1996, demanda de Juicio Declarativo Ordinario de Mayor Cuantía, ante el Juzgado de Primera Instancia nº 15 de Madrid, contra SEAT Y VAESA, por incumplimiento de contrato de estas ultimas, al negarse a seguir abonando las cantidades mensuales a las que se había comprometido. No obstante, SEAT y VAESA continuaban entregando a OTAYSA, coches nuevos para su comercialización y, esta, continuaba cumpliendo sus compromisos contractuales vendiendo, con el éxito de siempre, los coches de las marcas SEAT, AUDI, y VOLKSWAGEN.

HECHOS EN LOS QUE SE BASA LA DEMANDA

PRIMERO – Las relaciones entre OTAYSA y el BANCO CENTRAL HISPANO se remontan al principio de los años ochenta, y cuando, años mas tarde, OTAYSA se convirtió, durante dos temporadas seguidas, en patrocinador, de los equipos de fútbol y baloncesto del REAL MADRID, estas relaciones, que eran entonces las normales de un cliente con su Banco, se fortalecieron mucho mas y así, el quince de Abril de 1991, FINAMERSA, una filial de HISPAMER SERVICIOS FINANCIEROS E.F.C. S.A. (ahora SANTANDER CONSUMER) filial a su vez del BANCO CENTRAL HISPANO, firmó con OTAYSA S.A. un contrato para la creación y promoción de una tarjeta de crédito que se denominó “**TARJETA OTAYSA**” para facilitar la compra de toda clase de recambios y servicios.

SEGUNDO – El día 8 de Abril de 1996 las relaciones SANTANDER CONSUMER - OTAYSA seguían siendo muy satisfactorias, y de ello da fe el contrato de emisión de tarjeta OTAYSA-HISPAMER / MASTERCARD que se firmó para promocionar la adquisición de bienes y servicios en los establecimientos de OTAYSA a través de este medio de pago que es la tarjeta emitida por el sistema MASTERCARD. Este contrato se firmó por tres años.

El 9 de Octubre del mismo año se firma un anexo al contrato anterior con objeto de introducir en el mismo a la compañía de seguros ASEGURATOR S.A., empresa del grupo OTAYSA, constituida en el año 1974, y que operaba, desde entonces, en el ramo de automóviles.

(acompañamos folleto publicitario, de esta tarjeta, como **documento nº 8**)

TERCERO – En el año 1996 el Presidente de OTAYSA., apoyado en los excelentes resultados que su empresa había obtenido comercializando los coches de las marcas SEAT, AUDI y VOLKSWAGEN, intentó, por todos los medios amistosos posibles, que el grupo Alemán cumpliera sus compromisos contractuales, pero, el cambio en la Presidencia de la multinacional, en Alemania, obligó a que cambiará también la actitud de sus filiales en España, SEAT S.A. y VOLKSWAGEN AUDI ESPAÑA S.A., quienes se negaron a cumplir los importantes contratos que habían firmado con OTAYSA

Ante esta situación, para los accionistas de OTAYSA, solo había dos caminos posibles :

A) Aceptar las exigencias de la multinacional para reconvertir a OTAYSA, en un concesionario normal, lo que obligaba al despido forzoso de mas de 150 empleados y la salida de los magníficos locales de Maria de Molina nº 41 por su alto precio de alquiler.

B) Aprovechar la existencia de su otra compañía, OTAYSA TURISMOS S.A., que se había constituido en el año 1989 y no había tenido, desde entonces, actividad alguna, y lanzar una idea nueva en el mundo del automóvil, que, además, iba en consonancia con el Tratado de Roma y de las nuevas orientaciones normativas de la Comisión de las Comunidades Europeas que trataban de liberalizar la distribución de automóviles en los países del espacio económico Europeo.

En OTAYSA eran conscientes de que, el interponer demanda Judicial contra SEAT S.A. y VOLKSWAGEN AUDI ESPAÑA S.A., reclamando el cumplimiento de su contrato, podría acarrear graves problemas con estas poderosas compañías. Por otra parte, el aceptar sus exigencias, suponía el despido de mas de ciento cincuenta trabajadores y el final de una gran empresa de distribución y reparación de automóviles, quizás la mas importante de España en cifra de negocio, que es lo que había llegado a ser OTAYSA.

CUARTO – Los responsables de OTAYSA decidieron actuar en paralelo y, al mismo tiempo que, esta empresa, presentaba demanda de Juicio Ordinario de Mayor Cuantía contra SEAT S.A.- VOLKSWAGEN AUDI ESPAÑA S.A., por incumplimiento de contrato, ante el Juzgado de 1ª Instancia Nº 15 de Madrid, iniciaba conversaciones con HISPAMER (ahora SANTANDER CONSUMER) compañía filial del BANCO CENTRAL HISPANO, especializada en la financiación de automóviles, con la idea de colaborar con ella en el proyecto de lanzar al mercado una nueva idea empresarial que se dio en llamar “FORMULA OTAYSA”, poniendo en funcionamiento a OTAYSA TURISMOS S.A., que había permanecido inactiva desde su constitución en Junio de 1989.

De esta forma, al mismo tiempo que OTAYSA continuaba cumpliendo su contrato con SEAT y VOLKSWAGEN, sus accionistas utilizaban a OTAYSA TURISMOS S.A., para sacar al mercado, en intima colaboración contractual con la financiera SANTANDER CONSUMER, un nuevo sistema de comercialización y reparación de automóviles nuevos y usados, de todas las marcas, donde los fabricantes no eran ya los únicos en hacer y deshacer en la distribución y reparación de automóviles, pues, gracias a la nueva normativa de la Comisión Europea, por primera vez en la historia, era posible, legalmente, comprar coches nuevos o usados de cualquier marca en cualquier concesionario de Europa y venderlos en España o en otro país de la Comunidad y,

además, contando con que, las otras empresas del grupo OTAYSA : OTAYSA RENT S.A., CALAFAT OTAYSA S.A., y la compañía de seguros de automóviles, ASEGURATOR, eran perfectamente capaces de dar, a los usuarios de este nuevo producto, un servicio completo durante toda la vida útil del vehículo.

QUINTO - EL CONTRATO ENTRE SANTANDER CONSUMER Y OTAYSA TURISMOS

Como veremos mas adelante, para llevar a la practica la idea que presidía la comercialización y lanzamiento al mercado de la “Formula Otaysa”, además de las posibilidades que ofrecían las empresas del grupo OTAYSA, todas especializadas en los diferentes servicios necesarios para desarrollar este nuevo producto, se necesitaba una entidad con capacidad financiera suficiente para aportar, al proyecto, las pólizas de crédito imprescindibles para poder adquirir vehículos nuevos y usados en toda Europa y contar con un Stock suficiente de vehículos de las marcas de coches mas importantes que existían en el mercado y con las que seria necesario competir.

Se trataba de que los posibles clientes, a la vista del completísimo numero de servicios que ofrecía la “Formula Otaysa” : Vehículos de todas las marcas nuevos o usados, reparaciones y mantenimiento, financiación, seguro, escuela de seguridad en la conducción, coche de sustitución, recompra del propio vehículo después de dos o tres años, etc., optase por adquirir su coche a OTAYSA TURISMOS en lugar de comprarlo a un concesionario oficial de la marca que fuese.

El grupo OTAYSA tenia entonces bastante prestigio al llevar mas de treinta años comercializando coches en MADRID, pero, para llevar a cabo este proyecto, donde, OTAYSA TURISMOS, iba a comercializar todas las marcas de coches sin pertenecer a ninguna red oficial de distribución de ningún fabricante, su Presidente consideró necesario unirse, contractualmente, con alguno de las entidades financieras mas importantes y conocidas de España.

OTAYSA TURISMOS S.A. negoció primero con el BANCO POPULAR porque, esta entidad, ofrecía la posibilidad de ofrecer este nuevo producto, a los consumidores, desde las 2000 delegaciones o agencias bancarias que tenia en España.

Estas negociaciones estuvieron a punto de culminar si no hubiese sido por la intervención directa del Presidente de SANTANDER CONSUMER (entonces HISPAMER) D. José Zamora Menarguez, quien, enterado de las conversaciones que se estaban llevando a cabo, ofreció a OTAYSA TURISMOS S.A., unas condiciones, en el contrato, que el BANCO POPULAR no estimó oportuno igualar.

El veintiuno de Octubre de 1997, SANTANDER CONSUMER y OTAYSA TURISMOS, firman un contrato marco, que se acompaña a esta demanda, con sus anexos I y II (**como documento nº 9**), en cuyo comienzo se expone :

I

Que OTAYSA TURISMOS es una sociedad dedicada a la venta, reparación y mantenimiento de vehículos, con gran implantación en el mercado de automoción

II

- Que HISPAMER (ahora SANTANDER CONSUMER) es una sociedad líder en el mercado de financiación y principalmente en el sector de la automoción.

III

- Que ambas sociedades están interesadas en colaborar en el desarrollo conjunto de un amplio acuerdo cuyo objeto es el siguiente :

a) SANTANDER CONSUMER percibirá, de OTAYSA TURISMOS, una comisión consistente en el 50% del beneficio que obtenga por la venta de todos y cada uno de los vehículos nuevos y usados, que comercializa o pueda comercializar en el futuro, durante la vigencia del presente contrato. Esta comisión se percibirá tanto respecto de los vehículos que se vendan al contado, como de los financiados por SANTANDER CONSUMER o por otra entidad a través de cualquier tipo de fórmula financiera : (leasing, renting, etc.).

b) OTAYSA TURISMOS percibirá de SANTANDER CONSUMER una comisión consistente en el 50% del beneficio que obtenga en la financiación de los vehículos adquiridos a OTAYSA TURISMOS por sus clientes y financiados mediante una operación de préstamo de financiación de venta a plazos de SANTANDER CONSUMER.

c) OTAYSA TURISMOS, bien por si o bien a través de sus filiales, abonará a SANTANDER CONSUMER una comisión consistente en el porcentaje que se detalla mas adelante sobre los seguros efectuados a clientes de OTAYSA TURISMOS que utilicen la financiación de SANTANDER CONSUMER.

d) SANTANDER CONSUMER facilitará a OTAYSA TURISMOS tres pólizas de crédito stock
(para vehículos nuevos y usados) en los términos que se recogen en este contrato y en sus anexos.

e) SANTANDER CONSUMER y OTAYSA TURISMOS comercializarán un sistema, denominado FÓRMULA OTAYSA, en los términos que, asimismo, se describen en este contrato.

IV

Para el desarrollo de lo previsto en el expositivo anterior del presente contrato, las partes, llevarán a cabo las siguientes actividades :

OTAYSA TURISMOS :

- Comprará vehículos nuevos procedentes de fabricantes, importadores, concesionarios u otras fuentes.

- Comprará vehículos usados con antigüedad no superior a tres años y con un máximo de 60.000 Km.

- Comprará los vehículos usados procedentes de operaciones financiadas por SANTANDER CONSUMER mediante la FORMULA OTAYSA, tanto para vehículos nuevos como usados, por el importe de los valores residuales (importe del último plazo pactado para pago de la operación) que figuran en el contrato de financiación con los clientes.
- Comprará vehículos usados a cambio de la venta de vehículos nuevos financiados o al contado
- OTAYSA TURISMOS ofertará a sus clientes con carácter preferente las fórmulas de financiación de sus vehículos a través de SANTANDER CONSUMER.
OTAYSA TURISMOS se compromete a canalizar a través de SANTANDER CONSUMER todas aquellas operaciones de financiación solicitadas por sus clientes adquirentes de vehículos que no hubieran especificado de forma expresa la intervención de otra Entidad de Crédito.

SANTANDER CONSUMER :

- Ofrecerá a los clientes de OTAYSA TURISMOS sus servicios de financiación aprobando o denegando, libremente, las solicitudes de crédito que le sean presentadas.
- Concederá a OTAYSA TURISMOS, tres pólizas de crédito para financiar el stock de vehículos comprados por OTAYSA TURISMOS, en las condiciones que se dirán mas adelante
- Ofrecerá, además, fórmulas de financiación al cliente final pudiendo existir un último vencimiento de importe superior al importe del resto de cuotas. El plazo máximo será de 36 meses y excepcionalmente se podrán realizar a plazo superior, todo ello previa autorización de SANTANDER CONSUMER.

SEXTO - EL SISTEMA “FORMULA OTAYSA”

El Sistema de distribución y reparación de automóviles que OTAYSA TURISMOS puso en el mercado, en colaboración con SANTANDER CONSUMER, y que se dio en llamar “**Formula Otaysa**”, fue una idea original y avanzada ya que, por primera vez en la historia de la automoción en Europa, el consumidor, a través de este sistema, podría comprar un coche, de cualquier marca y modelo, nuevo o usado, en un mismo lugar y a una sola empresa y, además, a los tres años, OTAYSA TURISMOS se lo recompraba a un precio pactado con el cliente al adquirir el vehículo, o se lo cambiaba por otro coche.

La otra característica del sistema Formula Otaysa era que, el cliente, contratada con OTAYSA TURISMOS, por dos o tres años, todos los servicios post-venta que un automóvil puede necesitar, incluso el coche de sustitución en caso de avería y el traslado del vehículo averiado, desde el domicilio del cliente, al taller.

En cuanto al seguro del vehículo, si el cliente ya tenía su compañía, el seguro no entraba en el paquete “Formula Otaysa”, pero si no mostraba preferencias por una compañía de

seguros determinada, se le ponía en contacto con los empleados de ASEGURATOR para que le informaran de las coberturas y del precio de la prima.

En el caso de los conductores jóvenes se les daba a conocer la posibilidad de acudir, gratis, a la escuela de seguridad en la conducción de OTAYSA TURISMOS y poder ahorrarse así el pago del recargo en la prima del seguro.

En lo referente a la financiación, el sistema “Formula Otaysa” funcionaba lo mismo que con el seguro: se le ofrecía al cliente la financiación, de todo el paquete de servicios, con SANTANDER CONSUMER, si no mostraba preferencia por otra financiera.

El cliente podía pagar al contado o financiar parte de los servicios contratados.

Dos personas pertenecientes a la plantilla de SANTANDER CONSUMER trabajaban, durante todo su jornada laboral, dentro de las oficinas de OTAYSA TURISMOS y, los clientes, después de tratar de la compra del coche con los vendedores de esta empresa, pasaban a despachos contiguos donde los empleados de SANTANDER CONSUMER les informaban sobre la financiación.

Es importante destacar y adelantar que, como veremos, el anexo VI al contrato de financiación a comprador de automóviles REF.:200731-S (**doc n° 10**) se correspondía, exactamente, a lo que recogía el ANEXO VI (**doc n° 11**) al contrato marco, suscrito el 21 de Octubre de 1997, **y se firmaba por todas las partes intervinientes : El comprador, el representante de Otaysa Turismos, el de Santander Consumer y el Corredor de Comercio, quien sellaba e intervenía los documentos.**

Como podemos comprobar en el ANEXO VI, **documento n° 11 citado**, en el sistema “Formula Otaysa”, el ultimo plazo que se pactaba para el pago del préstamo de financiación suscrito por el comprador del vehículo y prestatario, era bastante superior a los plazos mensuales precedentes y, llegado el momento de pagar este ultimo plazo, el comprador podía elegir, o bien abonarlo como ultimo plazo, o bien aplazarlo y dividirlo en plazos mensuales durante el tiempo que se acordase, normalmente 12 o 24 meses.

Es fácil comprender que si el comprador firmaba los contratos de compra del coche adquirido a OTAYSA TURISMOS por el sistema “Formula Otaysa”, y el de financiación, con SANTANDER CONSUMER, en las oficinas de OTAYSA TURISMOS de la calle Maria de Molina n° 54, donde antes había negociado la compra de su coche, el seguro y la financiación de todo ello **y, con el, en los mismos documentos, Anexo VI del contrato de Compra con OTAYSA TURISMOS y Anexo VI del contrato de financiación con la financiera, firmaban también los apoderados de estas dos empresas** (doc 10 y 11) y, en ese mismo acto, estos documentos de compra y financiación, los intervenía un Corredor de Comercio, su tranquilidad debía ser absoluta al ver, el cliente, como firmaban con el, en un mismo documento, los representantes de OTAYSA TURISMOS y de SANTANDER CONSUMER.

La realidad fue que ambas partes contratantes : SANTANDER CONSUMER y OTAYSA TURISMOS, quisieron, de forma explícita y para asegurar el éxito de la operación, que todo el mundo supiese que en este nuevo producto, que se consideraba un avance en el sector de la automoción, participaba, directamente, una entidad de conocida solvencia económica como HISPAMER (ahora SANTANDER CONSUMER) que se sabía era filial del BANCO CENTRAL HISPANO.

Acompañamos folleto publicitario de la “Formula Otaysa” (doc n° 12) en el que, en sus paginas n° 2 y 6, se puede apreciar como HISPAMER (ahora SANTANDER CONSUMER) no solo entremezclaba su nombre con el de las empresas del grupo OTAYSA, sino que, explícitamente, unía sus destinos a los de su compañero de proyecto, OTAYSA TURISMOS, como se puede comprobar en la pagina n° 6 del folleto publicitario citado que, al referirse al compromiso de recompra del vehículo, dice literalmente : “Todo ello unido al compromiso de recompra del automóvil, a la finalización del contrato y por un precio mínimo garantizado por OTAYSA TURISMOS y HISPAMER; lo que posibilitara a su propietario optar por...” Después, en la pagina siguiente, n° 7 del folleto, describe las cuatro posibilidades que el sistema “Formula Otaysa” ofrece al comprador cuando se produjera el momento de la finalización del contrato.

Las pólizas de crédito que se reflejaban en el contrato marco firmado por SANTANDER CONSUMER y OTAYSA TURISMOS, (doc n° 13, 14 y 15) eran partes del mismo contrato al que se unieron, como Anexos números III, IV y V (Estipulación Cuarta : Crédito Stock), y fueron, en verdad, la causa principal de que OTAYSA TURISMOS necesitase, como colaborador contractual, una entidad financiera, ya que resultaban imprescindibles para poder tener un amplio Stock de coches de todas las marcas, nuevos y usados, única forma de poder competir, en el mercado, con todos los concesionarios e importadores.

Los servicios de reparaciones y mantenimiento que contenía la “Formula Otaysa”, así como los derechos y obligaciones del cliente, se describían y se firmaban en un documento igual al del anexo n° 7 al contrato marco, que acompañamos (doc n° 16).

OTAYSA TURISMOS compraba los vehículos nuevos, preferentemente en España, a concesionarios de todas las marcas, mientras los vehículos usados los adquiría, sobre todo, en Alemania.

SANTANDER CONSUMER pagaba el precio de los vehículos a los proveedores, reteniendo las documentaciones de esos coches hasta que OTAYSA TURISMOS los vendía y, una vez cobrado su importe, rescataba las documentaciones abonado, a SANTANDER CONSUMER, el mismo precio que este había pagado al proveedor mas los intereses que se hubiesen producido por el tiempo que el vehículo hubiese estado en Stock desde la fecha de la compra.

EXCLUSIVIDAD

En el contrato, ambas sociedades se comprometieron a una mutua exclusividad respecto de la suscripción de contratos de igual naturaleza, no pudiendo suscribirlos con ninguna otra entidad de Crédito, ni con ninguna otra empresa, por un periodo de dos años a partir del inicio de la actividad, fijada en principio, para el 15 de Febrero de 1998.

OTAYSA TURISMOS S.A. manifestaba conocer que, SANTANDER CONSUMER, con anterioridad al presente contrato, venia utilizando, con distintos clientes, productos financieros similares a los aquí recogidos quedando, en consecuencia, SANTANDER CONSUMER, facultada para la comercialización de estos productos.

Otra de las estipulaciones destacadas era la novena que dice así :

VIGENCIA : La vigencia del presente contrato será de dos años con renovaciones tácitas por periodos iguales salvo que alguna de las partes no estuviera de acuerdo,

debiéndolo comunicar a la otra parte, de forma fehaciente, en un plazo mínimo de seis meses antes del vencimiento.

CREDITO STOCK

La estipulación CUARTA, pagina nº 8 del contrato marco firmado entre SANTANDER CONSUMER y OTAYSA TURISMOS expone literalmente :

“Conforme a lo previsto en el apartado d) del expositivo III del presente contrato. En este acto, se suscriben tres pólizas de crédito STOCK que se unen al presente contrato como anexos nº III, IV y V. Dichas pólizas de crédito STOCK se intervendrán por fedatario público.

Dichos contratos se registrarán por sus propias estipulaciones y disfrutarán de los límites de crédito previstos en los mismos. Las partes convienen expresamente que las tres pólizas de crédito Stock quedarán automáticamente extinguidas en la misma fecha en que se concluya o se resuelva el presente contrato, por cualquier causa.” No obstante, OTAYSA TURISMOS dispondrá de un plazo de 90 días para abonar a HISPAMER las obligaciones dinerarias nacidas durante la vigencia de dichas pólizas de crédito stock que se encuentren pendientes de pago en la fecha de extinción o resolución de dichos contratos.

Los límites de crédito recogidos en los contratos antes citados, podrán ser modificados, previo acuerdo expreso de las partes, si los estados financieros o las necesidades del negocio así lo aconsejasen.

En función de las ventas previstas por OTAYSA TURISMOS para el primer año y la rotación estimada de los Stocks, se fija un límite de crédito para cada una de las pólizas :

- 825 Millones de Ptas. para vehículos nuevos y usados con antigüedad de 3 años y 60.000 Km. como máximo.

- 90 Millones de Ptas. para vehículos usados con antigüedad entre 3 y 6 años como máximo y menos de 120.000 Km.

- 25 Millones de Ptas. para vehículos usados sin límite de antigüedad ni Kilómetros, no financiándose vehículos con antigüedad superior a 6 años.

SEPTIMO – OTAYSA TURISMOS CREA UNA ESCUELA DE SEGURIDAD EN LA CONDUCCIÓN PARA JOVENES CONDUCTORES

Dirigido a los conductores que accedían a su primer carné de conducir y que comprasen sus coches por el sistema Formula Otaysa., OTAYSA TURISMOS ofrecía un curso gratuito de seguridad en la conducción, de forma que, si estas personas - la mayor parte jóvenes - pasaban el curso, no tenían que pagar recargo en la prima del seguro que contratasen con ASEGURATOR, la compañía de seguros del grupo, que solo trabajaba el ramo de automóviles. ASEGURATOR, en cualquier caso, no contrataba el seguro, con personas que sacaban su primer carne de conducir, si antes no pasaban el curso de seguridad en la conducción.

OTAYSA TURISMOS encontró en la ORGANIZACIÓN NACIONAL DE CIEGOS (O N C E) personas sensibles al problema de la siniestralidad en los jóvenes que accedían, por primera vez, a un carné de conducir y consiguió que, esta organización, le arrendase, a un módico precio, unos terrenos que tenían en la localidad Madrileña de BRUNETE.

OTAYSA TURISMOS invirtió, en este proyecto, hasta conseguir instalaciones y vehículos especiales adecuados, y, cada día, mañana y tarde, Sábados y Domingos incluidos, salían, desde Madrid para la escuela, en Brunete, dos autobuses repletos de jóvenes a quienes se les daba un curso completo de seguridad en la conducción, y donde, a través de clases, sobre todo practicas, impartidas por especialistas en la conducción de automóviles, tomaban conciencia del peligro que supone conducir un coche sin tenerle el respeto debido y sin tomar las precauciones necesarias.

La excepcional capacitación de los profesores de la escuela junto al cariño y dedicación que pusieron en el desempeño de su tarea, hicieron posible que los jóvenes que hicieron el curso (varios miles de jóvenes) bajasen su siniestralidad hasta el punto de que se demostró, estadísticamente, que tenían un 50% de menos accidentes personales que los jóvenes que no hacían este curso, y una siniestralidad igual que las personas mayores que ya llevaban bastante tiempo conduciendo.

El hecho sustancial era que, con la escuela de seguridad en la conducción de OTAYSA TURISMOS se estaban salvando vidas entre las personas que accedían, por primera vez, a un carne de conducir y, esta circunstancia permitía además, a ASEGURATOR, el no incrementar, con recargos, la prima del seguro a aquellos jóvenes que pasaban el curso, lo que también ayudaba a incrementar las operaciones de venta y financiación de coches por el nuevo sistema, ya que la “Formula Otaysa” contenía también este servicio. (**doc nº 17**).

OCTAVO – SOBRE EL ÉXITO ALCANZADO POR SANTANDER CONSUMER Y OTAYSA TURISMOS S.A. EN LA COMERCIALIZACIÓN DE LA FORMULA OTAYSA.

El acuerdo firmado por OTAYSA TURISMOS y SANTANDER CONSUMER tuvo, enseguida, un éxito espectacular en el mercado y los clientes comenzaron a trasladar, con su “boca a boca”, las excelencias de este producto y el buen servicio post-venta que ofrecían los profesionales de OTAYSA TURISMOS.

Las ventas de OTAYSA TURISMOS con la “Formula Otaysa” crecían constantemente y los usuarios reconocían el buen servicio que estaban recibiendo (acompañamos, como **documento nº 18**, un ejemplo de las muchas felicitaciones recibidas por el departamento de comunicación de OTAYSA TURISMOS).

Los fabricantes de coches y sus representaciones en España empezaban, con preocupación, a tomar conciencia de que la iniciativa de OTAYSA TURISMOS y SANTANDER CONSUMER , no solo estaba siendo muy bien acogida por los consumidores, sino que también encajaba con las nuevas directrices que la Comisión de las Comunidades Europeas empezaba a transmitir, desde Bruselas, sobre una mayor liberalización en el sector del automóvil.

No obstante lo que, indudablemente, preocupaba a los fabricantes y, muy especialmente a SEAT Y VOLKSWAGEN AUDI ESPAÑA S.A., era que, el grupo mas importante en la distribución de automóviles en España : el grupo OTAYSA, se había “asociado”, en este proyecto, nada menos que con HISPAMER (ahora SANTANDER CONSUMER), empresa filial del BANCO CENTRAL HISPANO.

De lo que no cabía duda alguna es que OTAYSA TURISMOS y su compañero de contrato, estaban ganando mercado en sus respectivos sectores : SANTANDER CONSUMER en el de la financiación de automóviles, donde alcanzó pronto una posición destacada entre las financieras mas importantes del país, y, OTAYSA TURISMOS, en el sector de la venta de automóviles nuevos, que la confirmó como una de las empresas de mas prestigio en España.

Por otra parte, ASEGURATOR se estaba convirtiendo en una compañía de seguros con fuerte implantación en Madrid, y muy especialmente en lo referente a seguros para los jóvenes, quienes, después de hacer el curso de seguridad en la conducción, no solo contrataban sus seguros con ASEGURATOR, sino que influían en su propia familia y amigos convenciéndoles para que contratasen sus seguros con esta compañía.

Por el contrario, para los fabricantes de automóviles, y mas señaladamente para el grupo SEAT-VOLKSWAGEN-AUDI, el triunfo de OTAYSA TURISMOS S.A., significaba un ejemplo nefasto para toda su red de concesionarios, ya que se percibía como una rebelión contra el “poder” de los fabricantes, independientemente de que, en el sector, ya se conocía el importante pleito que se estaba dirimiendo en el Juzgado de Primera Instancia nº 15 de Madrid entre OTAYSA S.A. y SEAT-VOLKSWAGEN AUDI ESPAÑA S.A.

NOVENO – LA PRENSA SE HACE ECO DEL ÉXITO DE OTAYSA TURISMOS S.A. y SANTANDER CONSUMER

El Jueves 18 de Junio de 1998, sin que los responsables de SANTANDER CONSUMER ni los de OTAYSA TURISMOS., tuviesen intervención alguna en ello, el periódico “**EI MUNDO**”, publica un sorprendente reportaje, a toda pagina, que titula :

ESTRATEGIAS

OTAYSA

EL GOL DE GOMEZ PINTADO AL SECTOR DEL AUTOMÓVIL

Sin duda el periodista, con la palabra “Gol” hace referencia a la profesión primera del Presidente de OTAYSA como jugador de fútbol profesional en el Real Madrid y al patrocinio de este equipo de fútbol por OTAYSA S.A., durante dos años, aunque también utiliza la palabra “gol” como sorpresa, la sorpresa que esta iniciativa de OTAYSA TURISMOS y SANTANDER CONSUMER había suscitado en todo el sector.

El periodista hace un repaso a la historia del grupo OTAYSA y, en la parte derecha superior del articulo, con el subtítulo de “**Vendedor multimarcas**”, describe la

Formula Otaysa y lo que se quiere conseguir con esta innovadora iniciativa, al mismo tiempo que destaca la intervención, en todo ello, de SANTANDER CONSUMER (antes HISPAMER) cuando dice que : **“Otaysa cuenta con el respaldo financiero de Hispamer”**.

(se acompaña el original del artículo periodístico citado como **documento n° 19**)

DECIMO – El 27 de Febrero de 1998, SANTANDER CONSUMER y OTAYSA TURISMOS, firman un anexo al contrato póliza de crédito Stock N° EJ7T19972828001 suscrito el 21 de Octubre de 1997,(**doc n° 20**) por el que, refiriéndose a las pólizas de crédito Stock, en los “exponen” II, III y IV, se explica que fueron redactadas en previsión de financiación de vehículos debidamente matriculados en España y que, ahora, ambas partes convienen en incluir, en la citada Póliza, la financiación de la adquisición intracomunitaria de vehículos turismos nuevos y seminuevos que, para su Stock, OTAYSA TURISMOS realice a proveedores pertenecientes a países de la Unión Europea (concesionarios, compraventas, etc).

DECIMO PRIMERO – DESPUES DE CATORCE MESES DE EXPERIENCIA COMERCIALIZANDO LA FORMULA OTAYSA, SANTANDER CONSUMER Y OTAYSA TURISMOS MODIFICAN SU ACUERDO MARCO

El acuerdo marco que firmaron SANTANDER CONSUMER y OTAYSA TURISMOS el 21 de Octubre de 1997, significaba poner en marcha un nuevo sistema de comercialización y financiación de vehículos en Europa, y por ello, ninguna de las dos partes tenía experiencia en algo así, por lo que no podían conocer, a ciencia cierta, las necesidades operativas para su desarrollo.

Sin embargo, ambos contratantes, **CONOCÍAN** :

A) Que en la Comisión de las Comunidades Europeas, se estaba avanzando en la normativa relativa a la distribución de vehículos de motor en aplicación del artículo 81, apartado 3, del tratado CE a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas, lo que iba a favor de la libre competencia en este sector.

B) Que el grupo OTAYSA llevaba mas de 30 años en el mercado y era, sin duda, el grupo mas prestigioso de España, en el sector del automóvil, y el mas preparado para los tiempos de mayor libertad de comercio que se avecinaban.

C) Que este grupo contaba con 28.000 metros cuadrados de talleres en Coslada (Polígono Industrial) y con 1.500 metros en la Avenida Ciudad de Barcelona, en Madrid, así como seis magníficos locales para la venta de coches, también en Madrid

D) Que SANTANDER CONSUMER aspiraba a ser, en España, la entidad de referencia, en la financiación de vehículos automóviles.

E) Que para que, el nuevo sistema “Formula Otaysa”, pudiese funcionar, se necesitaba que, SANTANDER CONSUMER aportara pólizas de crédito

suficientes con el único propósito de que OTAYSA TURISMOS tuviese, en Stock, coches de todas las marcas de forma que los clientes pudiesen adquirir, cualquier vehículo, de cualquier marca, sin temor a largos plazos de espera, al mismo tiempo que se les financiaba, se les aseguraba, se les firmaba la recompra del coche y se les daba asistencia técnica durante todo el tiempo del contrato.

Por el contrario, **NO CONOCIAN** :

F) Si las condiciones que ambos acordaron, con la mejor voluntad, en las negociaciones y que constaban en el contrato marco, serian, en la practica, todo lo útiles que se esperaba y equitativas para ambas partes.

G) Que suma de dinero seria necesaria, en las Pólizas de crédito Stock que se pactaban en el contrato marco, para que OTAYSA TURISMOS pudiese disponer de un Stock de coches suficiente para los fines que ambos pretendían, y

H) Cual seria el tiempo de rotación del Stock de coches (tiempo de venta) y, de acuerdo con este tiempo de rotación estimado, que plazo debería fijarse para que le fuera posible a OTAYSA TURISMOS, vender casi todos los modelos de vehículos en Stock y rescatar, sin especiales agobios, las documentaciones pagando, a su socio, SANTANDER CONSUMER el valor de los vehículos una vez vendidos.

En este ultimo apartado III, en lo que se refería a poner un plazo para que OTAYSA TURISMOS rescatase las documentaciones de los vehículos que, aun estando en Stock, no se hubiesen vendido, ambas partes eran conscientes de que teniendo un Stock amplio y variado de todas las marcas, como se pretendía, siempre habría vehículos que se tardarían mas tiempo en vender que otros.

Se sabia que la mayor parte de los vehículos se venderían días o semanas después de comprados (en algunos casos hasta se recibiría el pedido del cliente antes de comprarse), y también eran conscientes de que algunos modelos, mas especiales, se tardarían en vender varios meses.

No obstante, hasta tener experiencia con el nuevo sistema de comercialización, se empezó por fijar un plazo de 180 días en las pólizas que, como anexos III, IV y V, acompañaron al primer contrato Marco de 21 de Octubre de 1997.

En cualquier caso, para la entidad financiera, el riesgo era, prácticamente, inexistente al tener una reserva de dominio sobre los vehículos y, además, quedarse, siempre, con las documentaciones de ellos hasta que OTAYSA TURISMOS las rescatase, una vez cobrados los coches, para matricular los vehículos a nombre de los compradores.

Ambas partes fueron plenamente conscientes de que, los plazos que se fijaban para rescatar las documentaciones de los coches, **no podían ser plazos rígidos que conllevasen las consecuencias habituales en pólizas de crédito normales**, ya que si, algunos modelos se tardaban mas tiempo en vender que otros, cosa completamente lógica y que se esperaba, el único perjudicado seria OTAYSA TURISMOS, quien estaba obligada a pagar, a SANTANDER CONSUMER los intereses correspondientes por los días que se pasasen del plazo establecido.

Por esta razón cuando, después de catorce meses de colaboración, ambos contratantes comprobaron el éxito del nuevo sistema “Formula Otaysa”, y pudieron analizar los diferentes aspectos del acuerdo que habían suscrito el 21 de Octubre de 1997, decidieron modificar y mejorar algunas partes del mismo, y, para ello, firmaron dos nuevos documentos, ambos, con fecha trece de Enero de 1999 : Un anexo al contrato marco de colaboración suscrito en fecha 21 de Octubre de 1997, (**doc nº 21**) y un contrato que modificaba algunas partes del primer acuerdo marco (**doc nº 22**).

La estipulación primera del anexo al contrato marco firmado por SANTANDER CONSUMER (antes HISPAMER) y OTAYSA TURISMOS, en su apartado **A.-) Comisiones de HISPAMER**, mejoraba, para OTAYSA TURISMOS, las condiciones pactadas en el citado acuerdo cuando exponía literalmente : “ HISPAMER y OTAYSA TURISMOS han convenido, en aras de un mejor desarrollo de sus relaciones comerciales, en suprimir y dejar sin efecto el derecho de HISPAMER a percibir de OTAYSA TURISMOS la comisión pactada en la Estipulación Primera del acuerdo de colaboración de fecha 21 de Octubre de 1997, consistente en el 50% del beneficio que OTAYSA TURISMOS obtenga por todos y cada uno de los vehículos nuevos y usados que comercializa o pueda comercializar en el futuro”.

En la misma estipulación Primera, apartado **B.-) Modificación de las tablas de calculo del Valor Final para vehículos nuevos y usados**, OTAYSA TURISMOS y SANTANDER CONSUMER convenían en incrementar la tabla de valores del ultimo plazo o cuota, con el correspondiente IVA, y también sustituían, por otra, la tabla para el valor final de vehículos usados que se recogía en el Anexo II al acuerdo de colaboración de 21 de Octubre.

Por otra parte el contenido del contrato que se firmó, también, en la misma fecha, trece de Enero de 1999, entre SANTANDER CONSUMER y OTAYSA TURISMOS, (**doc nº 21**) demuestra, con claridad, como, las dos empresas, iban adaptando sus relaciones contractuales a la realidad practica que se iba presentando en sus respectivas áreas de negocio; así, por ejemplo, se dan cuenta que no era necesario - por excesivo - el importe máximo (limite de riesgo) de 825 millones de pesetas, inicialmente pactado en la Póliza de crédito nº EJ7T19972828001, y lo modifican dejándolo en 420 millones de pesetas.

Como se esperaba, ambas empresas observan, asimismo, que algunos modelos de coches se tardan en vender mas tiempo que otros y, al permanecer mas días en Stock, se hace necesario ampliar el plazo inicialmente previsto en el contrato marco para que, OTAYSA TURISMOS, tenga el tiempo necesario para vender estos vehículos y, seguidamente, rescate las documentaciones abonando el valor de compra, a la financiera, por lo que aumentan este plazo de 120 a 240 días.

En el mismo sentido, el contrato marco firmado por ambas empresas el 21 de Octubre de 1997, en el segundo párrafo de su estipulación cuarta referente a las pólizas de crédito Stock dice literalmente :

“Dichos contratos se regirán por sus propias estipulaciones y disfrutaran de los limites de crédito previstos en los mismos. Las partes convienen, expresamente, que las tres pólizas de crédito Stock quedarán automáticamente extinguidas en la misma fecha en que concluya o se resuelva el presente contrato, por cualquier causa. No obstante OTAYSA dispondrá de un plazo de 90 días para abonar a HISPAMER las obligaciones dinerarias nacidas durante la vigencia de dichas pólizas de crédito Stock que se

encuentren pendientes de pago en la fecha de extinción o resolución de dichos contratos”.

SANTANDER CONSUMER y OTAYSA TURISMOS, conscientes de que la presencia de la financiera en el contrato para la comercialización de la “Formula Otaysa” tenía su principal razón de ser, precisamente, en su capacidad para aportar pólizas de crédito con las que tener un Stock de coches de todas las marcas capaz de competir, con todas ellas, en el mercado, resaltan que : **“Las partes convienen expresamente que las tres pólizas de crédito Stock quedarán automáticamente extinguidas en la misma fecha en que concluya o se resuelva el presente contrato, por cualquier causa...”**

OTAYSA TURISMOS y SANTANDER CONSUMER sabían que, si esta sociedad financiera, no hubiese aportado las pólizas de crédito para Stocks, no se hubiese firmado acuerdo alguno, ni hubiese habido posibilidad de desarrollar su contenido y, por ello, hacen coincidir la fecha de extinción de las pólizas con la finalización del contrato

Ambas empresas, pioneras en el lanzamiento de este nuevo sistema, expresan su voluntad inequívoca de continuar colaborando unidas cuando, en la estipulación sexta de este contrato, exponen :

“las partes manifiestan que la póliza de crédito Stock permanece plenamente vigente en todos sus términos y condiciones en tanto no se opongan a lo previsto en la presente estipulación.

Sin perjuicio de lo anteriormente pactado en la presente estipulación, las partes manifiestan su intención de adecuar, en el futuro, el límite de riesgo concedido en la “Póliza de crédito Stock” (derivado de la presente modificación), en función de la marcha del negocio de OTAYSA TURISMOS, lo que requerirá acuerdo previo, expreso y escrito, sobre la conveniencia de la adecuación y las circunstancias que la aconsejan.”

DECIMO SEGUNDO – DEL ENCARGO DE OTAYSA TURISMOS A LA BANCA PARIBAS.

El hecho de que, pasados mas de tres años desde que, OTAYSA S.A., presentara demanda de Juicio de Mayor Cuantía contra SEAT y VOLKSWAGEN AUDI ESPAÑA S.A., ante el Juzgado nº 15 de Primera Instancia de Madrid, sin que este procedimiento hubiese llegado, siquiera, a terminar la fase de prueba, reafirma, al Presidente del grupo OTAYSA, sobre lo acertado de haber firmado el contrato con SANTANDER CONSUMER y haber sacado al mercado la “Formula Otaysa” a través de OTAYSA TURISMOS, pues, de esta forma, si no se llegaba finalmente a un acuerdo con SEAT-VOLKSWAGEN -AUDI, todas las empresas del grupo OTAYSA se volcarían en la comercialización de la “Formula Otaysa”, no ya solo en Madrid sino en toda España.

Por estas razones y aprovechando el magnifico momento y el prestigio del grupo de empresas formado por : OTAYSA S.A., ASEGURATOR S.A., OTAYSA TURISMOS S.A., OTAYSA RENT S.A. y CALAFAT OTAYSA S.A., su presidente encarga, a la BANCA PARIBÁS, el asesoramiento en la reestructuración societaria de estas empresas y la búsqueda de un inversor financiero, con participación minoritaria, que estuviera de acuerdo, inicialmente, en invertir en una ampliación de capital en una

Sociedad dominante que, se había decidido, sería OTAYSA TURISMOS, por el futuro que se la adivinaba, y acometer, después, su salida a bolsa (**documento nº 23**).

LA BANCA DE NEGOCIOS PARIBAS S.A., acepta el encargo realizado por el Presidente del grupo OTAYSA y, en Mayo de 1999, confecciona un MEMORANDUM INFORMATIVO CONFIDENCIAL, que acompañamos a esta demanda, (doc nº 24), por considerarlo de especial interés para que se pueda conocer, con bastante detalle, todo lo que fue y significó el grupo OTAYSA y, especialmente la demandante, OTAYSA TURISMOS, la empresa que confió en SANTANDER CONSUMER y con la que decidió acometer un extraordinario proyecto firmando un amplio contrato de colaboración que, como veremos, SANTANDER CONSUMER incumplió, sin motivo alguno.

DECIMO TERCERO - LA BANCA PARIBAS HACE UNA VALORACIÓN DEL GRUPO OTAYSA EN EL AÑO 1999

En Marzo de 1999, una vez realizados los pertinentes estudios sobre las empresas del grupo OTAYSA, la BANCA PARIBAS establece una valoración preliminar de ellas que, teniendo en cuenta el resultado medio de los análisis efectuados, alcanza la cifra de TRECE MIL A CATORCE MIL MILLONES DE PESETAS (**doc nº 25**)

LA BANCA PARIBAS entra en contacto con el BANCO BILBAO VIZCAYA quien, una vez examinados los documentos sobre la situación contable y económica de las sociedades del grupo OTAYSA, llega a un acuerdo, de principio, para que una sociedad inversora, filial de este banco, una vez reestructurado el grupo OTAYSA, aporte capital y se quede con una participación importante aunque minoritaria (30%), con la única condición de que los accionistas de este grupo de empresas no reciban, personalmente, ninguna cantidad de este dinero que deberá servir para su expansión en España.

Ambas partes estaban de acuerdo en que, pasados dos años, OTAYSA TURISMOS , saldría a Bolsa y el BBVA se retiraría, entonces, con las ganancias que pensaba obtener por la venta de sus acciones en el mercado.

El Presidente de OTAYSA TURISMOS, informó al Presidente de SANTANDER CONSUMER, D José Zamora, sobre estas conversaciones y le explicó que los responsables del BBVA se mostraron satisfechos de que OTAYSA TURISMOS estuviese, contractualmente “asociada”, con SANTANDER CONSUMER, lo que, según ellos, resultaba aun mas atractivo para esta sociedad inversora del BBVA, a pesar de ser SANTANDER CONSUMER una empresa filial de su competidor, el BANCO DE SANTANDER.

DECIMO CUARTO - EL GRUPO OTAYSA COMIENZA SU EXPANSIÓN EN BARCELONA.

El grupo OTAYSA consigue arrendar las pistas del circuito de Calafat en Tarragona, con la doble intención de que sirviese para constituir, en Cataluña, una escuela de seguridad en la conducción para los jóvenes, como la que estaba funcionando en Madrid, y también para que las personas interesadas en la “Formula Otaysa” pudiesen probar sus coches en estas pistas, antes de adquirirlos, sin tener que hacerlo en ciudad o en la carretera (**doc nº 26**)

Los accionistas del grupo OTAYSA, para operar en Cataluña, constituyen una nueva sociedad llamada CALAFAT OTAYSA S.A. y, con la especial recomendación y apoyo del BBVA, alquila, a BANCA CATALANA, entidad filial del BBVA, unas magnificas instalaciones en la Avenida Diagonal de Barcelona, y coloca el nombre de OTAYSA en el frente del local durante su reforma (**doc n° 27**) .

DECIMO QUINTO - LA BANCA PARIBAS HACE UNA PROYECCIÓN DE LA CUENTA DE RESULTADOS DE FÓRMULA OTAYSA

En el MEMORANDUM INFORMATIVO CONFIDENCIAL que LA BANCA PARIBAS confecciona, en el mes de Mayo de 1999, para entregar a la Compañía inversora filial del BBVA, en sus paginas 28 a 40 y 48 a 50 (**doc n° 24**) explica, detalladamente, todo lo que se refiere a OTAYSA TURISMOS y a su producto “Formula Otaysa”.

En el citado MEMORANDUM, paginas 62 a 69 (**en la pagina 64, Comisiones por financiación, letra b, se hace referencia a HISPAMER, Grupo BSCH**), se expone una detallada proyección de la cuenta de resultados de este novedoso sistema de distribución, teniendo en cuenta todos los parámetros necesarios.

Para el lanzamiento de “Formula Otaysa” que, lógicamente, se esperaba conllevarse, también, el éxito y la expansión de SANTANDER CONSUMER en Cataluña y Valencia, se hicieron importantes inversiones en las instalaciones del circuito automovilístico de Calafat, así como en los locales arrendados, a Banca Catalana, banco filial del BBVA, en el Paseo de Gracia, así como estudios de mercado, selección de personal y programas informáticos para Valencia (**paginas 13 y 14 del memorandum de Paribas, doc n° 24**)

A efectos de la indemnización que, en concepto de lucro cesante, se solicitará en el suplico de esta demanda, basamos nuestra reclamación en la proyección de los resultados de OTAYSA TURISMOS que PARIBAS presenta, en su memorandum, pero solamente en lo referente a la “Formula Otaysa”, producto ligado, directamente, a SANTANDER CONSUMER, y donde, esta compañía, de acuerdo con el contrato marco de colaboración firmado con OTAYSA TURISMOS para comercializar este novedoso producto (**doc n° 9**), percibía comisiones por venta de vehículos y por seguros.

Para el calculo de las indemnizaciones que se solicitan, **nada mas se tiene en cuenta el producto “Formula Otaysa” y se calcula solamente sobre 20 meses, desde el 25 de Febrero del año 2000 al 21 de Octubre del año 2001, que son los meses que SANTANDER CONSUMER, aun teniendo contrato en pleno vigor, cortó, de forma tajante y sin preaviso alguno, la posibilidad de actuar, a OTAYSA TURISMOS, al incumplir y resolver, de hecho, el citado contrato con esta compañía, cuando, el 25 de Febrero del año 2000, decidió prohibir el uso de las pólizas de crédito Stock, que era lo mismo que condenar a OTAYSA TURISMOS a la inactividad, dado que, sin poder utilizar las pólizas, y sin tener ingresos al no poder comercializar la “Formula Otaysa”, OTAYSA TURISMOS, solo podía, tal y como sucedió, seguir prestando los servicios contratados - durante el tiempo que le durasen los recursos económicos - a los mil cuatrocientos usuarios a los que se les habían vendido y financiado vehículos por este nuevo sistema.**

PROYECCIÓN DE LA CUENTA DE RESULTADOS DE OTAYSA TURISMOS

La BANCA PARIBAS, en el memorandum que presentó en Mayo de 1999, para que sirviese en las negociaciones que se estaban llevando a cabo entre el Banco Bilbao Vizcaya y Otaysa Turismos (en esas fechas era impensable que SANTANDER CONSUMER pudiese pensar en incumplir su contrato con OTAYSA TURISMOS , prueba de ello es que, la financiera, al mes siguiente, renovó, este, por dos años mas), presenta una proyección de resultados de OTAYSA TURISMOS separando el producto “Formula Otaysa”, lo mismo en lo referente a vehículos nuevos como a usados, según el contrato de “Formula Otaysa”, paginas 62 a 69 del memorandum de la Banca Paribas, **(doc nº 24 acompañado)**.

En la proyección de resultados que presenta PARIBAS en el mes de Mayo de 1999, adelanta, prudentemente, un resultado negativo de 59.576.190 pts, para ese año 1999, que era el segundo ejercicio en que se había comercializado la “Formula Otaysa, cuando, luego, OTAYSA TURISMOS, obtuvo, ya en ese ejercicio, un beneficio de 20.842.365 Ptas., resultado que se refleja en las cuentas presentadas en el Registro Mercantil de Cuentas de MADRID.

Por ello, a efectos de determinar, en concepto de lucro cesante, los daños y perjuicios causados por SANTANDER CONSUMER al incumplir sus obligaciones contractuales con OTAYSA TURISMOS, nos basamos en la proyección de resultados que hace la BANCA PARIBAS durante el año 2.000 y 2001, y, de estos dos años, solo tenemos en cuenta los beneficios que se proyectan en 10 meses del año 2000 y en otros diez meses del año 2001.

La razón de basarnos en estos 20 meses es que, SANTANDER CONSUMER, al prohibir el uso de las pólizas de crédito Stock desde el 25 de Febrero del año 2000, teniendo contrato en vigor hasta el 21 de Octubre del año 2001(fecha en que, de no haberlo resuelto antes incumpliendo el contrato, hubiera podido, legalmente, no haberlo renovado, otra vez, en esa fecha), incumplió su contrato con OTAYSA TURISMOS, haciendo imposible que, desde ese momento, esta compañía, comercializase su único producto “Formula Otaysa” desde el 25 de Febrero del año 2000 hasta el 21 de Octubre del año 2001 (periodo de 20 meses),al resolver, de hecho, el 25 de Febrero del 2000, su contrato de colaboración con OTAYSA TURISMOS, sin causa ni motivo alguno.

Según los estudios y análisis presentados por la BANCA PARIBAS, en su memorandum, solamente con el producto “Formula Otaysa”, que comercializaba OTAYSA TURISMOS en colaboración con SANTANDER CONSUMER según el contrato firmado con esta compañía financiera, OTAYSA TURISMOS hubiese conseguido los beneficios que detallamos a continuación :

MEMORANDUM DE LA BANCA PARIBAS DE MAYO DE 1999. PROYECCIÓN DE RESULTADOS DE FORMULA DURANTE DIEZ MESES DEL AÑO 2000 Y OTROS DIEZ MESES DEL AÑO 2001.

Pagina 62, facturación, gastos y resultados previstos de vehículos nuevos que se venderían a los clientes por el sistema “Formula Otaysa”

Pagina 74, facturación y resultados de vehículos de ocasión que, en el año 2000 y 2001 se recogerían, de los clientes, al comprar los nuevos, y se venderían, y los vehículos usados que, en el

año 2001, entregarían los clientes que hubiesen finalizado sus contratos para cobrar el Valor Mínimo Garantizado (V.M.G) según el contrato de “Formula”, y que, luego, se venderían también.

A) - En la proyección de la cuenta de resultados de “Formula” (pagina 62 del memorandum de PARIBAS), que es lo mismo que decir “Proyección de la cuenta de resultados de OTAYSA TURISMOS”, ya que es el único producto que, esta empresa, comercializaba y el único motivo para que se firmase, el 21 de Octubre de 1997, el contrato de colaboración con SANTANDER COMSUMER; dividimos, entre 12 meses, los resultados que PARIBAS presenta en su memorandum sobre los años 2000 y 2001, y la cifra resultante de esta división se multiplica por diez que son los meses, de cada uno de estos dos años, que tenemos en cuenta a efectos de la reclamación por daños y perjuicios que solicitaremos en el suplico de la presente Demanda.

B) En los coches usados (pagina 74 del memorandum de Paribas) sobre las cifras de facturación totales se saca, únicamente, el porcentaje que supone, sobre esta cifra, la que corresponde a los totales de facturación, de ese año, de los coches usados comprados debido a la comercialización de coches nuevos por el sistema “Formula”.

Esta porcentaje lo calculamos separando y sumando los vehículos usados entregados por los clientes, a OTAYSA TURISMOS, al comprar el suyo, y los coches que los clientes hubiesen comprado por el sistema “Formula” y decidido entregar a OTAYSA TURISMOS, al finalizar su contrato, en lugar de financiar el ultimo plazo para que, esta empresa, les pagara por su coche el Valor Mínimo Garantizado (V.M.G.) según lo contratado.

Así podemos ver como, en el año 2000, no existen vehículos de V.M.G. porque todavía no había terminado, en esa fecha, ningún contrato de “Formula” (casi todos se firmaban por tres años) y OTAYSA TURISMOS no había recogido, aún, ningún coche, de los que los clientes preferían entregar.

En esta operación, y de acuerdo con el porcentaje sobre el total que resulta, se hace la misma operación que para los coches nuevos, es decir, se divide entre doce y el resultado se multiplica por diez, que son los diez meses de los años 2000 y 2001 que tenemos en cuenta para calcular la indemnización que, en concepto de lucro cesante, solicitaremos.

AÑO 2000 VEHICULOS NUEVOS

Proyección de resultados de “Formula” = 267.394.358 Pts

$267.394.358 : 12 \text{ meses} = 22.282.863 \text{ Pts}$

$22.282.863 \times 10 \text{ meses} = 222.828.630 \text{ Pts} = \mathbf{1.339.227 \text{ euros}}$

AÑO 2001 VEHICULOS NUEVOS

Proyección resultados de “Formula” = 765.543.055 Pts

$765.543.055 : 12 \text{ (meses)} = 63.795.254 \text{ Pts}$

$63.795.254 \times 10 \text{ (meses)} = 637.952.540 \text{ Pts} = \mathbf{3.834.171 \text{ euros}}$

AÑO 2000 VEHICULOS DE OCASIÓN

La facturación, en este ejercicio, de los coches usados, vendidos por OTAYSA TURISMOS y que habrían sido entregados por los clientes de “Formula” al comprar su coche por este sistema, representa, en la proyección de resultados de Paribas, un 36 % del total de las ventas estos vehículos.

$$36\% \text{ de } 225.771.138 = 81.277.609 \text{ Pts}$$

$$81.277.609 : 12 \text{ (meses)} = 6.773.134 \text{ Pts}$$

$$6.773.134 \times 10 \text{ (meses)} = 67.731.340 \text{ Pts} = \mathbf{407.073 \text{ euros}}$$

AÑO 2001 VEHICULOS DE OCASIÓN Y DE V. M. G. (Valor Mínimo Garantizado)

En este ejercicio se tienen también en cuenta, y se separan en la proyección de resultados, los vehículos que habrían de entregar los clientes al finalizar su contrato.

Las dos facturaciones : Vehículos de ocasión y Vehículos de V.M.G., suman 45 % del total.

$$45\% \text{ de } 461.988.433 = 207.894.994 \text{ Pts}$$

$$207.894.994 : 12 \text{ (meses)} = 17.324.582 \text{ Pts}$$

$$17.324.582 \times 10 \text{ (meses)} = 173.245.820 \text{ Pts} = \mathbf{1.041.228 \text{ euros}}$$

DECIMO SEXTO - El BANCO BILBAO VIZCAYA explica a los responsables de la BANCA PARIBAS y al Presidente del Grupo OTAYSA, que es imprescindible arreglen el conflicto existente con el grupo SEAT-VOLKSWAGEN-AUDI y conviertan la situación judicial de enfrentamiento en que se encuentran, en un arreglo amistoso, porque el BBVA ha hablado con los responsables de la multinacional alemana, que es uno de sus mejores clientes en España, y les han dicho que, si el BBVA entra en el capital de OTAYSA TURISMOS, ellos cortarían toda relación con este Banco.

Los abogados de OTAYSA S.A., se entrevistan con SEAT y VOLKSWAGEN y estos les dicen que el problema con OTAYSA ha dejado de ser un problema económico y se ha convertido en un tema político, es decir, que no hay solución y que van a destruir a OTAYSA S.A. por ser un mal ejemplo para toda la red de concesionarios en España.

Al no resultar posible arreglar la situación con SEAT Y VOLKSWAGEN, el Banco Bilbao Vizcaya se retira del proyecto para entrar en el capital de OTAYSA TURISMOS.

DECIMO SEPTIMO – **EL BANCO DE SANTANDER ABSORBE AL BANCO CENTRAL HISPANO**

El 6 de Marzo de 1999 se produce, en el mundo financiero, un acontecimiento que, como veremos, tendrá una influencia decisiva en la decisión de SANTANDER

CONSUMER de incumplir el contrato que firmó con OTAYSA TURISMOS, el 21 de Octubre de 1997 :

“Las Juntas Generales de Accionistas de los Bancos Santander y Central Hispano aprueban la fusión (luego fusión por absorción) de ambas entidades.”

En los meses siguientes, como fue público y notorio, algunos de los máximos responsables del Banco Central Hispano quedaron, en la práctica, relevados de los cargos importantes, siendo sustituidos por ejecutivos de confianza del Banco de Santander.

DECIMO OCTAVO - EL CONTRATO ENTRE SANTANDER CONSUMER Y OTAYSA TURISMOS QUEDA RENOVADO POR AMBAS PARTES

El día 21 de ABRIL DE 1999, SANTANDER CONSUMER y OTAYSA TURISMOS, después de año y medio colaborando juntos en la comercialización de la “Formula Otaysa”, y de acuerdo con la estipulación novena del contrato marco firmado por ambas compañías, el 21 de Octubre de 1997, renuevan, este, tácitamente.

La estipulación novena del citado contrato dispone :

NOVENA : VIGENCIA : La vigencia del presente contrato será de dos años con renovaciones tácitas por periodos iguales salvo que alguna de las partes no estuviera de acuerdo, debiéndolo comunicar a la otra parte de forma fehaciente en un plazo mínimo de seis meses antes del vencimiento.

Hacia solamente un mes desde que las Juntas Generales de accionistas de los BANCOS SANTANDER y CENTRAL HISPANO habían aprobado la fusión (luego fusión por absorción) de ambos bancos y, lógicamente, no había dado tiempo material para que se produjesen, todavía, cambios funcionales en ninguna de las dos entidades.

DECIMO NOVENO – EL CORTE INGLÉS Y OTAYSA TURISMOS PREPARAN UN ACUERDO PARA COMERCIALIZAR, EN TODA ESPAÑA, LA FORMULA OTAYSA.

En el mes de Julio de 1999, OTAYSA TURISMOS y EL CORTE INGLES, comienzan a trabajar en un importante proyecto de colaboración, entre las dos compañías, para comercializar vehículos nuevos de todas las marcas por el sistema “Formula Otaysa” en todos los centros del CORTE INGLÉS en ESPAÑA.

Acompañamos el borrador del citado proyecto (**doc nº 28**)

VIGESIMO – EL PRESIDENTE DE SANTANDER CONSUMER ES APARTADO DE SU CARGO SIENDO SUSTITUIDO POR UN EJECUTIVO PROCEDENTE DEL BANCO DE SANTANDER

En el mes de Julio de 1999, llega a conocimiento de OTAYSA TURISMOS que, José Zamora Menarguez, entonces Presidente de HISPAMER (ahora SANTANDER CONSUMER) , persona de la máxima confianza de los responsables del BANCO CENTRAL HISPANO, hombre clave en el proyecto de OTAYSA TURISMOS y

SANTANDER CONSUMER, que siempre impulsó las relaciones y firmó los contratos mas importantes, entre estas dos empresas, iba a ser cesado en su cargo y trasladado a otro puesto en la organización.

El puesto de máxima responsabilidad de SANTANDER CONSUMER pasa a Pedro Guijarro Zubizarreta, procedente del BANCO DE SANTANDER, nombrado después Presidente del Comité Ejecutivo de SANTANDER CONSUMER.

Un directivo de la financiera, amigo personal del Presidente de OTAYSA, alerta, a este, sobre la intención de los nuevos Jefes de SANTANDER CONSUMER de no cumplir sus compromisos contractuales con OTAYSA TURISMOS S.A.

VIGÉSIMO PRIMERO – DE LAS IMPORTANTES DECLARACIONES DEL DIRECTOR GENERAL DE SANTANDER CONSUMER.

Ante la gravedad de esta información, el Presidente de OTAYSA TURISMOS, Santiago Gómez Pintado, habla, por separado, con un directivo de SANTANDER CONSUMER quien, teniendo en cuenta las buenas relaciones de tantos años y mostrando, en todo momento, su rechazo personal a tal medida, confirma que la nueva directiva de SANTANDER CONSUMER, nombrada por el BANCO DE SANTANDER, había decidido no cumplir su contrato de colaboración con OTAYSA TURISMOS S.A., a pesar de que, este contrato, se había renovado recientemente y debía estar vigente durante otros dos años mas, hasta el 21 de Octubre del año 2001.

En los primeros días de Julio de 1999, Francisco López Oviedo, Director General de SANTANDER CONSUMER, llama al Presidente de OTAYSA TURISMOS para decirle que, al nuevo máximo responsable de SANTANDER CONSUMER, Pedro Guijarro Zubizarreta, hombre de confianza del BANCO DE SANTANDER, de donde procedía, no le gustaba el contrato vigente entre OTAYSA TURISMOS y SANTANDER CONSUMER, y que, después de vacaciones, en Septiembre, seria necesario reunirse para ver la manera de modificar o cambiar el contrato que ambas empresas firmaron el 21 de Octubre del año 1997 y que, después de dos años de cumplimiento, se había renovado, por ambas partes, recientemente.

El día 2 de Septiembre el Presidente de OTAYSA, temiéndose lo peor y antes de ir a la entrevista pactada en el mes de Agosto anterior, decide llamar por teléfono, desde su despacho, al Director General de SANTANDER CONSUMER, Francisco López Oviedo, y grabar, en una cinta, la conversación telefónica con este importante ejecutivo de la financiera, conversación que, una vez grabada, fue transcrita, literalmente, y entregada al Notario de Madrid, Luis Felipe Rivas Recio, quien comprobó, mediante la audición de la citada cinta, que el texto entregado por el Presidente de OTAYSA TURISMOS correspondía a la realidad por el escuchada, por lo que levantó “ACTA DE DEPOSITO Y MANIFESTACIONES” en escritura pública que, el Notario, firmó el siete de Septiembre de 1999, con numero de protocolo 2.641.

Las sospechas y temores que el Presidente de OTAYSA TURISMOS tenia al tomar la decisión de grabar, en cinta, la conversación telefónica con el Director General de SANTANDER CONSUMER, se vieron confirmados a tenor de lo que el Sr López Oviedo manifestó en esta conversación que consta transcrita en la escritura pública sobre el “Acta de deposito y manifestaciones” que acompañamos (**documento nº 29**),

y que fue grabada en la cinta original que, por seguridad - y para el caso de que su contenido, o persona que se manifiesta en ella, fuesen negados por la parte demandada - permanece, desde el siete de Septiembre de 1999, a disposición de su Señoría, en poder del Notario de Madrid citado, y cuya copia exacta acompañamos a esta demanda de acuerdo a lo que disponen los artículos 265 y 299 de la Ley de Enjuiciamiento Civil (cinta-documento nº 30)

Resaltamos, de forma literal, algunas de las frases mas destacadas de esta conversación escuchada por el Notario, transcrita y grabada en cinta, a los efectos de demostrar la sin razón e ilegalidad de la decisión de los Administradores y la nueva Directiva ejecutiva de SANTANDER CONSUMER al incumplir un contrato con OTAYSA TURISMOS, contrato que, la financiera, acababa de renovar por dos años mas, después de haber estado, ambas empresas, colaborando, a plena satisfacción y con el éxito esperado, según manifiesta su propio Director General, durante los dos primeros años de contrato :

- Santiago Gómez Pintado, Presidente y principal accionista de Otaysa Turismos S.A., en adelante SGP, líneas 3y4 : **pues bueno, va , preocupado, oye preocupado porque eh joer macho pues fue una sorpresa que quisierais vosotros cortar esto no y la verdad es que....**

- Francisco López Oviedo, Director General de Santander Consumer, en adelante FLO, línea 5 : **bueno mas que cortarlo Santiago es enfocarlo de otra manera yo creo que...**

- SGP líneas 9, 10, 11, 12 y 13 : **...O sea vamos a ver para nosotros tu sabes que hicimos una empresa que es Otaysa Turismos a propósito, el contrato que tu te acordarás, es un contrato de colaboración, o sea mas y que quisimos hacer una sociedad anónima y o una UTE y al final dijimos un contrato que se parezca, al cincuenta por ciento, me acuerdo que y eso te acordarás tu Paco que Pepe Zamora dijo al 50% todo, ¿te acuerdas?.**

- FLO línea 14 : **si, si, si...**

- SGP líneas 14, 15, 16, 17 y 18 : **Bueno entonces claro hemos hecho, efectivamente con la liquidez que eso nos pro, nos proporciona pues hicimos muchas cosas por ej. Coslada, la , la ,la nave nueva de Coslada pues tu sabes que Pepe Zamora era muy partidario de tener coches allí físicamente, etc., las cosas nos han ido muy bien, las las, tu reconocerás que las cosas nos han ido muy bien.**

- FLO línea 18 : **si, si, si.**

- SGP líneas 18, 19, 20, 21 ,22, 23 y 24 : **Hasta este momento, ni ha habido quejas por parte de los clientes, ni nada y efectivamente pues hombre uno de los grandes temas es esa liquidez que nos permite a nosotros funcionar maravillosamente y dar, he que ocurre?, Pues que, que joder pues que tenemos ahí una plantilla acojonante, que tenemos un montón de de gente trabajando y que cuando tu me dijiste : esto hay que cortarlo el día quince y tal, joder pues yo me quedé helado porque dije joder una cosa es que bueno oye si vosotros no queréis seguir y queréis que este contrato se acabe pues oye habrá que buscar una solución no vamos a pegarnos no.**

- FLO línea 25 y 26 : **el problema no es que no queramos seguir, el problema es que los riesgos que se van asumiendo son muchos..**

- SGP línea 27 y 28 : **pero que riesgos? Si, si , pero si vosotros el riesgo he he, el riesgo lo aprobáis vosotros mismos con el cliente.**

- FLO líneas 29 y 30 : **si, ya, ya, ya Santiago, no me refiero al riesgo con el cliente, sino al riesgo con Otaysa, es decir al adelantar el pago del mantenimiento de tres años, y darle, y tenerle que dar en tres años.**

- SGP líneas 31 y 32 : **pero que ese es el fondo del contrato.**

- FLO línea 33 : **eso, eso, eso precisamente es lo que no se quiere, adelantar los tres años.**

- SGP líneas 40,41 y 42 : **claro, claro pero tu hay una cosa que si quiero, que a ti te lo puedo decir, es que el contrato tal y como está ahora en el momento, en el momento que lo cambiemos eh tal, se desvirtúa el propio contrato actual, ya es otra cosa, ya no es lo mismo.**

- FLO línea 42 : **ya..**

- SGP línea 43 : **o sea hay que reconocerlo.**

- FLO línea 43: **si, si, sin duda.**

- SGP línea 43 : **si, tu me dijiste que había venido la auditoria del Banco de Santander, y que te había dicho esto fuera.**

- FLO línea 44 : **claro que...**

- SGP línea 45 : **esto no nos interesa.**

- SGP línea 46, 47 y 48 : **estos riesgos, pero fíjate que son riesgos un poco que están en la cabeza de la gente, porque nosotros no hemos fallado.**

- FLO líneas 48 y 49 : **no, no, no claro Santiago pero es que nos podemos ir ahí a riesgos y cuando vosotros vendáis cinco mil coches....**

- SGP líneas 52y 53 : **... reconocíais que esto de Otaysa os funcionaba de puta madre**

- FLO líneas 53 y 54 : **sin ningún lugar a dudas.**

- SGP líneas 54, 55 y 56 : **bueno y que nosotros vendíamos cada vez mas, bien, y que todo iba fenómeno, y que Hispamer estaba aquí dentro de...de el volumen aumentaba y que el negocio pues estabais contentos.**

- FLO línea 56 : **si no es por nada que haya pasado hasta ahora Santiago.**

- SGP líneas 62 y 63 : **Paco digo una cosa, digo una cosa vamos a ver, tu sabes que en el mes de Abril joder esto teníamos y teníais vosotros la, la oportunidad de no seguir.**

- FLO línea 64 : **ya, ya, ya lo se.**

- SGP línea 64 : **sin embargo renovasteis**

- PLO línea 64 : **Si**

- SGP líneas 64, 65 y 66 : **joder y ahora el Banco Santander te obliga a cortar, es la ostia joder yo yo digo y no podéis agotar el tiempo contractual coño**

- FLO línea 66 : **yo creo que no Santiago, yo creo que lo que tenemos que hacer es buscar una solución para para a partir de ahora, yo no digo desde Septiembre o desde Octubre o desde Noviembre**

SGP línea 71 : **...si hemos llegado a un contrato de colaboración acojonante que queríamos ser socios que queríamos tener una UTE, que esto va cojonudo y ahora llega el Banco de Santander de los cojones y y te dice pues mire usted a mi esto no me encaja porque si mañana Otaysa nos falla nos encontramos**

-FLO línea 74 : **con mil millones de problemas**

- SGP línea 74 : **con que los clientes van a decir que que ellos pidieron el dinero digo**
- FLO línea 75 : **claro**
- SGP línea 75 y 76 : **digo bueno pero ese riesgo Paco, seamos sinceros, ese riesgo ya se estudió**
- FLO línea 76 : **que ya se, ya**
- SGP línea 76 y 77 : **y por eso se firmó el contrato, se firmó con ese riesgo.**
- FLO línea 77 : **sin ningún lugar a dudas Santiago pero tu, y estoy seguro que al margen de que el eh en su momento se viera así y se firmara el contrato con ese riesgo...**

- SGP línea 86 : **ya pero porque dudáis de nosotros, que hemos hecho nosotros de malo**
- FLO línea 87 y 88 : **no hombre si no es dudar de nosotros, si eso no seria con vosotros o con cualquiera**
- FLO línea 88 y 89 : **Hay empresas, todas las empresas corren sus riesgos solo por el mero hecho de...**
- SGP línea 89 : **bueno y al firmar el contrato con vosotros también corrías el riesgo conmigo evidentemente**
- FLO línea 90 y 91 : **si Santiago si, sin ningún lugar a dudas**
- SGP línea 91 y 92 : **pero, pero hay una cosa que el Santander debe de comprender, que el contrato está plenamente vigente**
- FLO línea 92 : **que si Santiago**
- FLO línea 93 : **que lo único que hacemos es proponerte modificar el contrato....estamos asumiendo un riesgo**

- FLO líneas 95 y 96 : **estamos asumiendo un riesgo que a medida que las ventas de Otaysa van subiendo pues el riesgo va incrementándose, es un riesgo muy fuerte porque hay empresas que pasan sus avatares solo por el mero hecho de estar en el mercado entonces decir oye este riesgo**

- SGP líneas 98 y 99 : **Pero que eso, pero que eso se planteó antes de firmar. Y y lo asumimos los dos**
- FLO líneas 99 y 100 : **Que si que si que sin duda bueno pero bueno las circunstancias ahora mismo han cambiado**
- SGP líneas 100,101 y 102 : **las circunstancias han cambiado que que Pepe Zamora no está ya de Presidente ha llegado el BCSH y se quiere cargar todo el que, a todo lo que no le gusta**

- SGP líneas 111 y 112 : **...lo que si te quiero aclara ahora que estamos tu y yo hablando es que nosotros no hemos hecho absolutamente nada malo.**
- FLO líneas 112 y 113 : **que no no no hombre no Santiago**
- SGP línea 113 : **al revés vamos subiendo**
- FLO líneas 113 , 114 y 115 : **que no Santiago si no es, si no es, no es desconfianza por lo que vosotros estáis haciendo ni por como haya ido hasta ahora no lo enfoques así porque no es así**
- SGP líneas 115 y 116 : **ahora dime una cosa, no será y ahora te hablo como amigo también no será que Seat-Audi-Volkswagen...**
- SGP línea 117 : **que está forzando las cosas**
- FLO línea 117 : **Santiago**

-FLO líneas 118, 119 y 120 : **mi palabra de honor te lo juro por lo que quieras**
 - SGP línea 118 : **y haciéndome un cerco para que vosotros rompáis el contrato**

- SGP línea 137, 138 y 139: **me dices Santiago han llegado estos, una auditoria y me dicen que esto hay que cortarlo el quince de Septiembre digo me cago en la y me diste me me el corazón se me heló**

FLO línea 156 y 157 : **lo que no podemos, lo que no veo posible bajo ningún punto de vista, no veo posible Santiago el mantener los anticipos de fondos por el periodo actual**

SGP línea 158 : **ese es el contrato mismo**

SGP línea 159 : **eso no es un anticipo eso es que me pa...lo llamas anticipo**

FLO línea 160 : **el pago del contrato actual**

SGP línea 160 y 161 : **el pago tal y como lo estamos haciendo que lo hemos hecho en mil y pico ocasiones**

FLO línea 161 y 162 : **pues yo ahora mismo eh eso eso eso es el quid de la cuestión Santiago, ese es el quid de la cuestión.**

SGP línea 162 : **pero que eso no es un anticipo eh**

FLO línea 163 : **no no bueno pues a lo mejor me he expresado mal**

SGP línea 163 y 164 : **no es anticipo eso es lo que está establecido en el contrato**

FLO línea 163 : **no no bueno pues a lo mejor me he expresado mal**

SGP líneas 164, 165, 166 y 167 : **o sea estás pagando lo que tu finanzas al cliente y nosotros pagamos el coche pagamos el seguro y nos quedamos con la parte de los servicios fundamentalmente porque con eso tenemos una gran ventaja de compra de cosas de hacer cosas y de tener un cash-flow muy importante**

SGP líneas de la168 a la 182 : **te voy a decir porque tengo este interés y porque te estoy siendo pesado mira nosotros tenemos un inversor interesado muy interesado y esto nos baja el valor del grupo porque nosotros los flujos de caja que hemos presentado en el cuaderno de Paribas son unos flujos de caja pues lo que está siendo. Ese es el problema, es decir el problema es que me habéis cogido con el paso cambiado con un contrato porque yo como el contrato lo renovamos tácitamente pues yo el libro, que te lo puedo dejar para que lo veas, el libro el libro de venta pues tiene un futuro, aunque tiene el problema de Seat-Audi.Volkswagen que es un problema eh que dependerá del pleito etc., pero tiene una ventaja cojonuda y es la Formula, que pasa pues que cuando hablamos con el inversor cara a cara le dijimos mire usted nosotros estamos muy contentos con Hispamer tenemos este contrato no le podemos a usted enseñar el contrato pero si le podemos decir mas o menos en que consiste, y el tío tal y nos ha hecho ya una oferta...claro cuando tu me dijiste que queráis romper el día quince de Septiembre pues yo eh se me heló el corazón.**

SGP líneas de la190 a la 193 : **mira a pesar de que ellos tengan decidido romper esto que yo que voy a hacer no a pesar de eso a mi me gustaría mucho ya que son ellos ya los dueños coño como tu me decías, el Santander es el dueño ya de esto pues a mi me gustaría mucho eh hablar con el.**

FLO líneas 204 y 205 : **pero igual que te digo esto te digo yo a esto el mantener la situación actual tal y como lo veo yo aquí y como se ha hablado, yo no lo veo**

SGP líneas 209 y 210 : **pero en cualquier caso paco tu si que me reconocerás que esto si que me perjudica a mi**

FLO líneas 210 y 211 : **sin ningún lugar a dudas todo lo que se haga distinto de lo que se estaba haciendo te perjudica.**

FLO líneas 248 a 251 : **Santiago mas que la desconfianza es que se van asumiendo unos riesgos altos de la mano de una empresa que no controlas, que es una empresa ajena y que los avatares del mercado como yo te decía antes pues pueden hacer que esa empresa vaya bien o vaya mal y si va mal vas de la mano con ellos**

SGP líneas 253 y 254 : **si esta bien que ellos, lo que pasa es que ellos también joder, tienen que comprender que hay un contrato por medio coño y que es un contrato que hay que cumplir.**

FLO líneas 255 y 256 : **si ya lo se por eso dice oye modifícalo, si al final lo que pasa, mira como los matrimonios Santiago forzados no son buenos.**

ANÁLISIS DE LOS HECHOS HASTA AQUÍ EXPUESTOS

En razón de todo lo que, hasta este momento, hemos expuesto en la presente demanda y de las manifestaciones realizadas por el Director General de SANTANDER CONSUMER en conversación telefónica con el Presidente de OTAYSA TURISMOS ; manifestaciones grabadas, por este ultimo, con objeto de que, en su momento, pudiesen aportarse como prueba de la ilegal conducta que, indiciariamente, los nuevos ejecutivos de SANTANDER CONSUMER, iban a realizar, se demuestra con absoluta claridad :

A) Que el contrato de colaboración firmado por SANTANDER CONSUMER y OTAYSA TURISMOS el 21 de Octubre de 1997 fue redactado y analizado por ambas partes (de todos es conocido la eficacia de los departamentos jurídicos internos y externos de las empresas financieras) sin que ninguna sorprendiera a la otra en parte alguna del contrato.

B) Que, de acuerdo con la estipulación Novena del contrato citado, fue renovado este, tácitamente, en Abril de 1999, hasta el 21 de Octubre del año 2001, antes de que tuviera lugar la fusión por absorción del Banco Central Hispano por el Banco de Santander, y siendo todavía Presidente de SANTANDER CONSUMER (entonces HISPAMER)

D. José Zamora Menarguez, persona que firmó el contrato y propulsó, en todo momento, las relaciones, de la entonces filial del Banco Central Hispano, con OTAYSA TURISMOS.

C) Que la razón de que se firmara este importante contrato, y las lógicas aspiraciones de ambas partes contratantes, era que el lanzamiento al mercado de la llamada “Formula Otaysa” fuera un completo éxito, para lo cual, **OTAYSA TURISMOS, debería de vender el mayor numero posible de vehículos por este sistema ya que, de ello, se derivaba, casi, el mismo numero de financiaciones para SANTANDER CONSUMER, cuantas mas se pudiesen conseguir mucho mejor.**

D) Que aunque, durante las conversaciones entre ambas empresas, se analizaron varias formas de colaboración : Constituir una Sociedad Anónima, una Unión Temporal de empresas (UTE), etc, se terminó llegando a un amplio acuerdo de Colaboración que se plasmó en el contrato marco firmado el 21 de Octubre de 1997(**doc nº 9**) .

E) Que una de las razones que tuvo SANTANDER CONSUMER para preferir un contrato, a cualquier otra forma de asociación con OTAYSA TURISMOS, fue, precisamente, que, con el contrato, y de acuerdo con las cláusulas pactadas en el mismo, SANTANDER CONSUMER no tenia que desembolsar ni una sola peseta, ni al principio ni después, para poner en funcionamiento el proyecto común.

F) Que todos los gastos de primer establecimiento fueron soportados por OTAYSA TURISMOS, gastos que ascendieron a la cifra de TRESCIENTOS CUARENTA Y CUATRO MILLONES OCHOCIENTOS OCHENTA Y TRES MIL TRESCIENTAS SESENTA Y DOS PESETAS (344.883.362 Pesetas) = DOS MILLONES SETENTA Y DOS MIL SETECIENTOS NOVENTA EUROS (2.072.790 euros) que se detallan en el dictamen pericial que acompañamos a esta demanda (**documento nº 31**), dictamen basado en las cuentas presentadas en el Registro Mercantil correspondientes a 1997, 1998 y 1999, años en lo que, OTAYSA TURISMOS pudo actuar, todavía, normalmente, ya que la resolución, por parte de SANTANDER CONSUMER, del contrato de colaboración de 21 de Octubre de 1997, resolución de hecho al prohibir, sin motivo alguno, la utilización de las pólizas de crédito para Stocks a OTAYSA TURISMOS, tuvo lugar el 25 de Febrero del año 2000.

G) Que todas las importantes inversiones que fue necesario hacer para poner en marcha el nuevo sistema “Formula Otaysa” fueron realizadas, solo y exclusivamente, por OTAYSA TURISMOS, y esto pudo hacerse gracias a la liquidez que se conseguía en las operaciones de venta de los vehículos a través de la Formula Otaysa de acuerdo con lo pactado por ambas empresas en el contrato, y así se acordó, con pleno conocimiento del entonces Presidente de SANTANDER CONSUMER, José Zamora Menarguez, quien consideraba, y así lo manifestó en varias ocasiones, que, sus Jefes del BANCO CENTRAL HISPANO, serian mas partidarios de dar su aprobación al proyecto si SANTANDER CONSUMER (antes HISPAMER) no tenia que invertir dinero alguno en el.

SANTANDER CONSUMER solo tenia que esperar a que, OTAYSA TURISMOS, empezase a vender coches por el nuevo sistema, para que ella comenzara a financiar estas operaciones que aprobaba con absoluta libertad de criterio y de acuerdo con el compromiso contractual de exclusividad mutua (estipulación sexta del contrato marco firmado el 21 de Octubre de 1997,(**doc nº 9**)

Independientemente de esto SANTANDER CONSUMER recibía, de OTAYSA TURISMOS, el 50% del beneficio que esta empresa consiguiera en todas y cada una de la ventas realizadas, fueran financiadas por SANTANDER CONSUMER o pagadas al contado por los clientes (estipulación primera del contrato). Asimismo, la financiera, percibía, también, el 3% de la prima neta anual de los seguros que OTAYSA TURISMOS, como agente de ASEGURATOR, percibía, de esta, en las operaciones de venta financiadas por SANTANDER CONSUMER (estipulación tercera del contrato).

H) Que en las manifestaciones del Director General de SANTANDER CONSUMER, líneas 111,112 y 113 se dice, con meridiana claridad, que, en los dos años que, ambas empresas, llevaban colaborando en la comercialización de la “Formula Otaysa”, OTAYSA TURISMOS, había cumplido todos sus compromisos, con los clientes y con SANTANDER CONSUMER, y no dice una sola palabra, ni da importancia alguna, a la única, y nada convincente causa que, como mas adelante veremos, aduciría

SANTANDER CONSUMER : retrasos - que no impagos - en el rescate de las documentaciones de coches que se tardaban mas tiempo en vender, cuando, 90 días

después de haber renovado por dos años mas el contrato que la unía con OTAYSA TURISMOS, resuelve, de hecho, el mismo al prohibirla continuar haciendo uso de las pólizas de crédito Stock, absolutamente imprescindibles para seguir la comercialización de vehículos por el nuevo sistema “Formula Otaysa” que, de acuerdo con el contrato de colaboración, ambas compañías, lanzaron al mercado y que, en su estipulación **CUARTA : CREDITO STOCK**, párrafo segundo, expone : **“Las partes convienen expresamente que las tres pólizas de crédito Stock quedaran automáticamente extinguidas en la misma fecha en que concluya o se resuelva el presente contrato, por cualquier causa.”**

I) Que en la transcripción y audición de las citadas conversaciones telefónicas,(**doc nº 29 y 30**), líneas 26, 27, 28, 29, 30, 48 y 49, podemos leer y escuchar la manifestación de que, la única razón por la que no están dispuestos a cumplir el contrato que firmaron con OTAYSA TURISMOS, es por los elevados riesgos que correría SANTANDER CONSUMER en el caso de que, OTAYSA TURISMOS, vendiera muchos coches (cinco mil coches expresa, como ejemplo, el Director General de SANTANDER CONSUMER), y, en las líneas 210 y 211, reconoce que : **“sin ningún lugar a dudas todo lo que se haga distinto de lo que se estaba haciendo perjudicaría a OTAYSA TURISMOS”**.

Se da, así, el contradictorio, absurdo e insólito caso de esta entidad financiera que firma un contrato para obtener beneficios, y lo firma con la mejor empresa de ventas de automóviles que existe en el mercado con objeto de vender muchos coches y percibir la mayor cantidad de comisiones posible (el 50% del beneficio que se consiguiera en cada operación de venta y el 3% de todos los seguros), y el mayor numero de financiaciones que se pueda alcanzar, **pero, increíblemente, no quiere cumplir su contrato porque dice tener temor y preocupación por si se tiene mucho éxito y se vende un numero excesivo de automóviles.**

Una entidad, SANTANDER CONSUMER, que, en palabras de su Director General, confiesa que, después de dos años de colaboración entre ambas empresas, las cosas van muy bien, que no ha habido queja alguna de los clientes usuarios del novedoso sistema “Formula Otaysa”, y que, SANTANDER CONSUMER, no tiene, tampoco, queja alguna de OTAYSA TURISMOS, **pero que, a pesar de todo ello, no quieren cumplir el contrato firmado con esta compañía, contrato que acaban de renovar por dos años mas, porque ahora, SANTANDER CONSUMER, reconoce que está siendo un éxito este acuerdo de colaboración y temen que siga siendo así en el futuro y se vendan demasiados coches por este sistema.**

Aunque, si esto es así, y se venden muchos coches y OTAYSA obtiene, por ello, además de beneficios, liquidez, eso ya no les gusta tanto y están decididos a no cumplir el contrato firmado - aunque no exista causa contractual alguna para ello y esté en plena vigencia - si, OTAYSA TURISMOS, “no pasa por el aro” y acepta modificar ese contrato de acuerdo con las nuevas condiciones que SANTANDER CONSUMER impongaporque, según expresa muy gráficamente su Director General , Sr López Oviedo,los matrimonios forzados no son buenos....(Líneas 255 y 256 del Acta de Manifestaciones y Deposito, **doc nº 29**).

VIGÉSIMO SEGUNDO - LOS ACCIONISTAS DEL GRUPO OTAYSA DECIDEN VENDER, ASEGURATOR, SU COMPAÑÍA DE SEGUROS.

SEAT Y VOLKSWAGEN AUDI ESPAÑA S.A., comienzan una “guerra sucia” contra OTAYSA S.A., llamando, directa y personalmente, a todos los bancos que trabajaban con esta compañía para anunciarles su decisión de no llegar, jamás, a ningún acuerdo con ella.

Ante esta situación, el Presidente de OTAYSA TURISMOS , analizó, con el máximo realismo, la situación que, en aquellos momentos, era la siguiente:

A) Continuaba la desesperante lentitud del litigio Judicial de OTAYSA S.A. contra SEAT Y VOLKSWAGEN, en reclamación de 2.600 millones de pesetas, en el Juzgado nº 15 de Primera Instancia de Madrid, el cual llevaba casi cuatro años desde la presentación de la demanda y no se había llegado todavía al periodo de conclusiones.

B) La multinacional Alemana, “se molestaba” en hablar, personalmente, con los bancos para explicarles que iba a romper definitivamente con OTAYSA S.A.

C) El BANCO SANTANDER había absorbido al BANCO CENTRAL HISPANO y, seguidamente, había apartado de su cargo al Presidente de SANTANDER CONSUMER (entonces HISPAMER) , D. José Zamora Menarguez , sustituyéndole por una persona procedente del Banco absorbente.

D) El Presidente del grupo OTAYSA, conocía ya, y tenía pruebas fehacientes de que, SANTANDER CONSUMER, no pensaba cumplir su contrato con OTAYSA TURISMOS S.A.

F) Los Bancos con los que las empresas del grupo OTAYSA habían trabajado, durante muchos años, sin problema alguno, conociendo las intenciones de SEAT y VOLKSWAGEN y, posiblemente, influidos por el poder político y económico de la multinacional alemana, empezaban a no renovar sus créditos

Con este panorama era ya impensable que un inversor importante quisiese entrar como socio del grupo OTAYSA y, por esta razón, sus accionistas encargan a la BANCA PARIBAS, cuyo Director, Eduardo Aguilar, había ocupado el cargo de Director General de Seguros muy poco tiempo antes, que busque un comprador para ASEGURATOR, la compañía de seguros del grupo.

Con esta decisión, el Presidente del grupo OTAYSA pensó que, con el dinero que se recibiría por la venta de ASEGURATOR se podría hacer frente a los problemas mas importantes que, en aquellos momentos, eran :

1º - SEAT Y VOLKSWAGEN AUDI ESPAÑA S.A., llevaban, casi cuatro años, sin pagar las cantidades mensuales a las que se habían comprometido (Dos mil seiscientos millones, en esos momentos.) y que, OTAYSA S.A., les estaba reclamando Judicialmente y, además, habían resuelto, unilateralmente, el contrato de distribución que las unía, con ella, por diez años, un año antes de su tiempo de terminación, lo que la estaba poniendo en graves dificultades.

2º - Con el dinero recibido por la venta de ASEGURATOR se podría ampliar el capital de OTAYSA S.A. y permitiría, que, esta empresa, pudiese esperar a tener una Sentencia

Judicial, en Primera Instancia, en el Pleito Civil que estaba dirimiendo, hacia cuatro años, contra el grupo SEAT-VOLKSWAGEN, en el Juzgado nº 15 de los de Madrid

3º - Si, como parecía, SANTANDER CONSUMER no tenía intención de cumplir el contrato de colaboración, y esto se confirmaba, OTAYSA TURISMOS, tendría que recorrer, en solitario, el camino y seguir dando los servicios de reparaciones y mantenimiento, durante dos o tres años mas, a todos los clientes que habían comprado y financiado sus coches por el nuevo sistema.

4º - Con el posible incumplimiento contractual de SANTANDER CONSUMER, los responsables de OTAYSA TURISMOS pensaron que, si esto sucedía, no sería honesto continuar vendiendo coches por el sistema "Formula Otaysa", por dos importantes razones :

a) Debido al pacto de exclusividad con SANTANDER CONSUMER, no se podía buscar otra entidad financiera que la sustituyera en las pólizas de crédito Stock, además de que, después de conocerse la deserción de la financiera, sería difícil encontrar otra entidad que quisiera suscribir el mismo contrato con OTAYSA TURISMOS y

b) Estando ya sola OTAYSA TURISMOS, se abrían muchas incertidumbres de futuro que, en conciencia, no permitían vender un producto que, por otra parte, cada vez era mejor recibido por el público y que había contado con la seguridad de tener a SANTANDER CONSUMER al lado de OTAYSA TURISMOS para actuar unidos en caso de cualquier imprevisible dificultad que se pudiese presentar.

Si SANTANDER CONSUMER no cumplía el contrato firmado el 21 de Octubre de 1997(contrato renovado dos años después por igual periodo de tiempo) lo único que podía hacer OTAYSA TURISMOS era hacer frente, en solitario, a sus obligaciones contractuales con los clientes y continuar dando los servicios pactados hasta el final de los contratos, incluida la obligación de quedarse con los coches vendidos cuando hubiesen pasado los tres años, y todo ello sin volver a recibir un solo céntimo mas en todo ese tiempo, ya que los servicios ya habían sido abonados por los compradores al principio del contrato, bien al contado, o, en la mayor parte de los casos, con el dinero que el crédito de SANTANDER CONSUMER les había proporcionado y que ellos devolverían, mensualmente, a esta compañía financiera, en los 24 o 36 meses siguientes.

VIGÉSIMO TERCERO – SOBRE LA QUIEBRA DE OTAYSA S.A.

OTAYSA S.A., se encontraba muy agobiada económicamente después del desgaste de cuatro años de litigio contra SEAT y VOLKSWAGEN AUDI ESPAÑA S.A., en el Juzgado nº 15 de Madrid sin haber obtenido Sentencia, y sin percibir, en todo ese tiempo, las importantes cantidades que estas empresas habían venido pagando, mensualmente, durante ocho años, a OTAYSA, y a las que se habían comprometido contractualmente, y sin recibir ya coches para la venta por haber resuelto, la multinacional, sus contratos con esta compañía un año antes de su fecha de su terminación contractual.

Por estas circunstancias, OTAYSA, tuvo que aceptar, como veremos mas adelante, MIL CIEN MILLONES DE PESETAS de SEAT y VOLKSWAGEN , en lugar de los DOS

MIL SEISCIENTOS MILLONES que, en realidad, la debían, a cambio de retirar OTAYSA., la Demanda Civil y la Querrela Criminal, que había presentado contra estas empresas en la Audiencia Nacional, lo que no resultó suficiente para evitar la suspensión de pagos, y, al no aceptar HACIENDA, posteriormente, el convenio al que se había llegado con los Bancos y los proveedores , OTAYSA S.A., entró en quiebra.

VIGÉSIMO CUARTO – SOBRE LA INFLUENCIA DE LA ACTUACIÓN DE LA COMPAÑÍA DE SEGUROS MAPFRE Y DE LA MULTINACIONAL VOLKSWAGEN EN LOS ACONTECIMIENTOS QUE AQUÍ SE RELATAN

Nota previa para el Juzgador/a

Somos conscientes de que, en un litigio Judicial, para quien tiene la misión de impartir Justicia, lo que verdaderamente importa es conocer los hechos y tener y aceptar las pruebas que los fundamenten para emitir un veredicto teniendo en cuenta los pronunciamientos Judiciales que se pretendan por las partes. No obstante, en el caso de la presente demanda, donde se expone una conducta tan extraña como la de SANTANDER CONSUMER, que actúa contra sus propios intereses, pensamos que puede ser útil y conveniente, además de exponer y probar, clara e inequívocamente los hechos, ofrecer, en el momento de las conclusiones, una explicación que, aunque no sea imprescindible para dictar una Sentencia justa y ajustada a derecho, puede aclarar lo que, en principio, podría parecer incomprensible.

Esta y no otra, ya que no son objeto de este proceso, es la razón de referirnos, en esta demanda, de forma somera, a otras personas jurídicas sin las que resultaría difícil comprender los importantes intereses en juego que, sin duda, dieron lugar a los hechos que aquí se exponen.

Por esta razón, al describir estos, en algún momento, haremos mención a la Compañía de Seguros MAPFRE, así como, anteriormente, hemos citado a SEAT y VOLKSWAGEN AUDI ESPAÑA S.A.

Continuación

En el sector asegurador, nada más conocerse que los accionistas de ASEGURATOR estaban dispuestos a vender esta compañía, LA BANCA PARIBÁS, recibió, el 20 de Octubre de 1999, una oferta preliminar, de la compañía de seguros MAPFRE, para la compra de ASEGURATOR.

En esta oferta (**documento nº 32**) MAPFRE, adelanta, incluso, un precio orientativo de compra de la compañía que concreta en : **“El valor de los fondos propios efectivos según balance cerrado al último día del mes anterior, mas una prima adicional de 500 millones de pesetas”**.

En el párrafo último de su carta oferta dicen : **“Te confirmamos, por otra parte, nuestra disposición a negociar simultáneamente un acuerdo de colaboración comercial con las restantes empresas del grupo OTAYSA para la producción de operaciones de seguro”**.

Eduardo Aguilar, responsable, en España, de la BANCA PARIBAS, y anterior Director General de Seguros aclaró, al Presidente del grupo Otaysa, que había otra condición de MAPFRE no escrita, e innegociable, que era la de que : **“ que no se tendría que negociar con ninguna otra compañía de seguros mientras durasen las negociaciones con MAPFRE para la compra de ASEGURATOR y que, si esto no se cumplía, MAPFRE se retiraría de la negociación.”**

Empezaron las negociaciones entre MAPFRE, PARIBAS y ASEGURATOR mientras la Directora General de Seguros, Pilar González de Frutos, era informada por las tres partes.

Durante muchas semanas, mientras los especialistas de MAPFRE se informaban, detalladamente, no solo de la situación financiera de ASEGURATOR, **sino también de la del resto de compañías del grupo OTAYSA, especialmente de OTAYSA S.A., en litigio Judicial con VOLKSWAGEN, que nada tenía que ver en estas negociaciones dirigidas a la compra-venta de ASEGURATOR** , importantes ejecutivos de MAPFRE, en las interminables comidas, reuniones e inútiles conversaciones con los apoderados de PARIBAS y ASEGURATOR daban, siempre, por hecha, la compra de ASEGURATOR, y alababan su escuela de seguridad para los jóvenes conductores que, según decían, iban a potenciar, **pero la realidad era que no tenían intención alguna de adquirir las acciones de ASEGURATOR pero tenían inmovilizados a los ejecutivos de la BANCA PARIBAS que no podían negociar, con otras compañías aseguradoras, por su compromiso de no tratar la venta de ASEGURATOR, con ninguna otra compañía, mientras se estuviese “negociando” con MAPFRE.**

VIGÉSIMO QUINTO – OTAYSA S.A. PRESENTA, ANTE LA AUDIENCIA NACIONAL, QUERRELLA CRIMINAL CONTRA EL PRESIDENTE DE VOLKSWAGEN Y OTROS DIRECTIVOS

La exigencia, por parte de SEAT S.A. y VOLKSWAGEN AUDI ESPAÑA S.A., a sus concesionarios en España para que montasen, en las reparaciones en periodo de garantía, piezas usadas reacondicionadas (llamadas en la red “piezas de canje” posiblemente para tratar de ocultar que se trataba de piezas usadas reacondicionadas) fue rechazada, siempre, por OTAYSA S.A., quien soportaba las multas de la multinacional por hacer caso omiso a esta exigencia, a todas luces, ilegal.

OTAYSA S.A. optó por hacer lo que la ley exigía : Advertir a los clientes que se encontraban en este caso, y con un coche averiado, que no se podían montar piezas nuevas en garantía, porque no había piezas nuevas de determinadas referencias y que solo había posibilidad de arreglar la avería montando, en su coche, piezas reacondicionadas.

Los desmentidos del fabricante ante esta realidad y los ataques de sus directivos, contra el buen nombre de OTAYSA S.A. decidieron, a esta empresa, a presentar, el dos de Noviembre de 1999, ante La Audiencia Nacional, Querrela Criminal contra el Presidente de VOLKSWAGEN, y contra otros directivos de SEAT y VAESA.

(adjuntamos recorte de prensa como **documento nº 33**)

VIGÉSIMO SEXTO SANTANDER CONSUMER COMIENZA SU OFENSIVA CONTRA OTAYSA TURISMOS

Una vez cambiada la cúpula directiva de SANTANDER CONSUMER y removido el obstáculo que suponía su Presidente, D. José Zamora Menarguez, trasladado, este, a otro puesto y confirmando las informaciones obtenidas por el Presidente de OTAYSA TURISMOS (informaciones conseguidas de ejecutivos principales de SANTANDER CONSUMER, en el mes de Septiembre anterior), los nuevos responsables de la compañía financiera, conscientes de que el contrato entre OTAYSA TURISMOS y SANTANDER CONSUMER se había renovado recientemente y no finalizaba hasta dos años después (en Octubre del 2001), van preparando su “plan” contra OTAYSA TURISMOS y, aprovechándose de la posición económica dominante de esta entidad financiera, “proponen”, a su socio contractual, “modificar” importantes partes de los contratos y anexos anteriores.

No estaba OTAYSA TURISMOS en condiciones de igualdad para oponerse a esta “propuesta”, aunque no podía adivinar que se estaba empezando a preparar la ofensiva final contra ella porque, en este nuevo documento, se deshace lo que se hizo, diez meses antes, en dos documentos anteriores firmados, ambos, el 13 de Enero del mismo año (**doc nº 21 y 22**) cuando SANTANDER CONSUMER (antes HISPAMER) pertenecía, todavía, al BANCO CENTRAL HISPANO.

Ahora ya no se trataba de colaborar o ayudar una parte a la otra, como habían hecho, ambas, desde que firmaron el acuerdo de colaboración de 21 de Octubre de 1997, sino de preparar el ataque contra OTAYSA TURISMOS que, como veremos, sucede pocas semanas después.

SANTANDER CONSUMER y OTAYSA TURISMOS suscriben este contrato con fecha 13 de Diciembre de 1999 (**doc nº 34**)

Entendemos que es importante analizar, detenidamente, este documento, firmado por SANTANDER CONSUMER y OTAYSA TURISMOS, porque, en su contenido, está la prueba de que los nuevos responsables de SANTANDER CONSUMER preparaban el incumplimiento del contrato marco de 21 de Octubre de 1997 que, estas compañías, acababan de renovar ; incumplimiento que, como veremos, ocurriría, de hecho, dos meses después, al prohibir, SANTANDER CONSUMER, sin aviso previo ni motivo alguno, utilizar las pólizas de crédito Stock, base del contrato de colaboración entre ambas compañías, y sin las que, OTAYSA TURISMOS, no podía seguir operando y comercializando la “Formula Otaysa”

En esos momentos, la nueva directiva de SANTANDER CONSUMER se encontró con una situación contractual marcada por la impronta de la época anterior, cuando esta compañía financiera pertenecía al BANCO CENTRAL HISPANO, y cuando, las dos empresas colaboradoras, OTAYSA TURISMOS y SANTANDER CONSUMER (entonces HISPAMER), de común acuerdo, después de un primer contrato marco amplio y sanamente ambicioso que demostraba el deseo de triunfar en ese proyecto común llamado “Formula Otaysa”, habían reformado, en beneficio de ambos, varias particularidades del citado contrato marco que habían firmado, el 21 de Octubre de 1997, con objeto de adaptar el contenido del mismo a la experiencia practica de los dos primeros años.

Así, en uno de los dos documentos firmados el 13 de Enero de 1999, titulado : Anexo al acuerdo marco (**doc nº 22**), se suprimen, entre otras cosas, algunas comisiones que, hasta ese momento, venía abonando OTAYSA TURISMOS a SANTANDER CONSUMER, y, en otro documento, firmado en la misma fecha por ambas empresas (**doc nº 21**), se acuerda modificar las pólizas de crédito Stock en el sentido de aumentar, hasta 120 días, el plazo de pago de los modelos de coches que, estando en Stock, se tardaban mas tiempo en vender ; todo ello porque así lo aconsejaba la experiencia adquirida, por ambas empresas, durante el tiempo que llevaba en el mercado la “Formula Otaysa”.

En el mismo contrato se separa una cantidad de 384.297.946 millones de pesetas para convertirla en una deuda autónoma y separada de la Póliza de crédito Stock principal que tenía un limite de 825.000 de pesetas, póliza nº E7JT19972828001.

En el mismo contrato, **EXPONEN VI**, primer párrafo, (**doc nº 17**) fijan el limite de disposición de la poliza citada en 420 millones de pesetas, y, en el segundo párrafo exponen :

“Igualmente, han convenido modificar la “Póliza de crédito Stock” en el sentido de aumentar el plazo de permanencia en “stock” de los vehículos, aumentando en 60 días mas la parte opcional del plazo concedido para la amortización o pago de las disposiciones realizadas con cargo a la póliza”.

En aquellos momentos, ambos contratantes y colaboradores, estaban visiblemente satisfechos mientras estaban cogiendo experiencia en la comercialización del nuevo sistema que habían patrocinado y procuraban eliminar cualquier dificultad que pudiese dificultar el funcionamiento diario del proyecto común que, después de los dos primeros años, funcionaba, sin duda alguna, cada vez mejor.

Hasta aquí hemos descrito el pasado, que se caracterizó por la presencia de un HISPAMER (hoy SANTANDER CONSUMER) filial del BANCO CENTRAL HISPANO, y un Presidente D. José Zamora, que habían luchado por conseguir firmar el contrato con OTAYSA TURISMOS, con el deseo de convertir, a su empresa, en la primera financiera del mercado en el sector de automóviles.

Pero, ahora, ya no estaba D. José Zamora como Presidente de SANTANDER CONSUMER, y **los nuevos responsables de esta compañía, procedentes del Banco de Santander, no querían - por las razones que fuesen y que, en las conclusiones, trataremos de determinar - que este acuerdo de colaboración que se acababa de renovar, cumpliera el tiempo pactado.**

El brusco cambio de SANTANDER CONSUMER se puede comprobar en el documento que firma esta empresa financiera con OTAYSA TURISMOS el 13 de Diciembre de 1999 (**doc nº 34**), solo dos meses antes de que la primera prohibiera, a OTAYSA TURISMOS, la posibilidad de disponer de las pólizas de crédito Stock, incumpliendo así el contrato marco de colaboración firmado entre ambas sociedades el 21 de Octubre de 1997 (doc nº 9), y mas concretamente su estipulación cuarta : **CREDITO STOCK**, cuando, refiriéndose a las pólizas de crédito, en el párrafo segundo, expone literalmente :

“ Dichos contratos se regirán por sus propias estipulaciones, y disfrutaran de los limites de crédito previstos en los mismos. Las partes convienen expresamente que

las tres pólizas de crédito Stock quedaran automáticamente extinguidas en la misma fecha en que se concluya o se resuelva el presente contrato, por cualquier causa. No obstante OTAYSA dispondrá de un plazo de 90 días para abonar a HISPAMER las obligaciones dinerarias nacidas durante la vigencia de dichas pólizas de crédito Stock que se encuentren pendientes de pago en la fecha de extinción o resolución de dichos contratos.”

Como veremos, en este nuevo documento (**doc nº 34**) firmado por SANTANDER CONSUMER y OTAYSA TURISMOS, el 13 de Diciembre de 1999 se deshace lo que se firmó y se hizo once meses antes (el 13 de Enero del mismo año), cuando, todavía, SANTANDER CONSUMER, con el nombre de HISPAMER, era la filial del BANCO CENTRAL HISPANO y, este Banco, no había sido absorbido, todavía, por el Banco de Santander .

Leyendo este nuevo contrato de 13 de Diciembre de 1999 (doc nº 34) podremos darnos cuenta de que todo su contenido, va dirigido a preparar el incumplimiento del contrato que se había renovado, por dos años, hacia menos de dos meses, y a tratar de buscar una excusa para resolverle, de hecho, utilizando, como instrumento, la cancelación de las pólizas de crédito Stock tal y como sucedería pocas semanas después.

Recordemos que el 13 de Enero de este año 1999 (**doc nº 21**), por conveniencia de ambas partes , se había acordado separar, de una de las pólizas de crédito Stock- póliza nº EJT19972828001- que tenia un limite máximo de 825.000.000 millones de pesetas - la cantidad de 384.297.946 millones de pesetas, creando una nueva póliza y convirtiendo, esta ultima cantidad, en una deuda autónoma e independiente que se iría extinguiendo a medida que se fueran vendiendo los vehículos que se pasaron a ella y que eran los que, de acuerdo con la experiencia ya adquirida desde que se puso en marcha la comercialización de la “Formula Otaysa, se tardaban mas tiempo en vender por sus especiales características de ser modelos con mayor precio y prestaciones : Coches deportivos, Todo Terrenos especiales, Mercedes y BMW importados, etc.

La causa de esta separación de los Stocks en dos tipos de pólizas diferentes no era otra que hacer un traje a la medida de las necesidades del proyecto común.

SANTANDER CONSUMER informó, a su socio contractual, que se partía de la base de que el Banco de España exigía siempre que, en las pólizas de crédito, existiera un plazo limite de pago en la Póliza.

Por otra parte, como señalábamos anteriormente, la experiencia practica demostró, que algunos modelos de coches de los que se tenían en Stock, necesitaban mas tiempo que otros para venderse, por lo que SANTANDER CONSUMER sugirió, a su colaborador en el proyecto, esta solución como la mas conveniente para que se pudiera tener, sin especiales agobios, una parte del Stock con una velocidad de rotación de ventas mas lenta al tener vehículos especiales mas caros y, lógicamente, mas difíciles de vender.

Esta fue la razón de que, las pólizas de crédito Stock con las que se estaba trabajando, se separaran en dos tipos de póliza : Una primera que seguía siendo la póliza de Stock mas importante, la póliza nº EJT que empezó teniendo un limite de 825.000.000 de pts, - póliza nº EJT19972828001- y que, según lo pactado en el contrato, seguiría existiendo siempre que existiera el contrato entre SANTANDER CONSUMER y OTAYSA TURISMOS, y donde estarían los modelos de vehículos con mayor venta ; y otra póliza de crédito donde se integraron los coches mas caros y especiales y que, como se había

visto en los meses anteriores, se tardaban mas tiempo en vender y todavía no había pasado el tiempo suficiente para conocer que tiempo de rotación podrían tener, previsiblemente, estos modelos.

Esta nueva póliza, creada solo para este caso y circunstancia, se acabaría cuando todos estos coches, de mas difícil venta, fuesen vendidos, en espera de nuevas necesidades y experiencias en el proyecto común.

Al igual que en la otras Pólizas de crédito Stock, la reserva de dominio y las documentaciones de los vehículos a los que correspondía esta póliza separada y autónoma, seguían en poder de SANTANDER CONSUMER hasta que los coches se vendieran y OTAYSA TURISMOS, una vez cobrado su importe del comprador, rescatase las documentaciones abonando, a SANTANDER CONSUMER, la cantidad que, esta ultima, hubiese pagado en el momento de la compra del coche al proveedor que OTAYSA TURISMOS le hubiese indicado, mas los intereses devengados durante ese espacio de tiempo.

En este nuevo documento de trece de Diciembre del mismo año 1999 (**documento nº 34**) firmado por ambas empresas, aunque, en este caso, bajo la apremiante exigencia de SANTANDER CONSUMER, se hace justo lo contrario que se había hecho once meses antes.

La cantidad que restaba por abonar en esa fecha, que ascendía a 136.528.138 millones de pesetas, (OTAYSA TURISMOS, ya había vendido, para entonces, la mayor parte de los coches que se integraron en la póliza que se creó, diez meses antes, para introducirlos como deuda autónoma e independiente, y había abonando, a SANTANDER CONSUMER, 247.698.808 millones de pesetas de los 384.297.946 millones que se separaron integrándose en la citada deuda autónoma) , **la vuelve , a introducir , SANTANDER, CONSUMER, incomprensiblemente, como partida de cargo, en la misma póliza de crédito Stock nº EJ7T19972828001 de la que fue sacada diez meses antes.**

¿Cuál podría ser la causa de hacer lo contrario que se había hecho, diez meses antes, cuando SANTANDER CONSUMER pertenecía al BANCO CENTRAL HISPANO ?

La causa de esta “re-integración”, de los vehículos de mas difícil venta que quedaban en la Póliza de crédito Stock que se creó especialmente para ellos el 11 de Enero de 1999 por la anterior directiva de la financiera, **aparece clara y diáfana en la “maniobra” que los nuevos directivos de SANTANDER CONSUMER pensaron, como maliciosa estrategia, para tener una excusa y dejar de hacer frente, pocos días después, a sus responsabilidades contractuales con OTAYSA TURISMOS , y, al mismo tiempo, como veremos, dar la espalda a su responsabilidad con mil trescientos usuarios a los que había financiado las operaciones de compra de sus vehículos por el sistema “Formula Otaysa”.**

Como nada negativo ni ilegal podía achacar SANTANDER CONSUMER a OTAYSA TURISMOS, (recordemos, en este sentido, las declaraciones del Director General de la financiera, realizadas dos meses antes, recogidas en una cinta, transcritas y entregadas al Notario,(**doc nº 29**), y el contrato de colaboración que ambas empresas firmaron el 21 de Octubre de 1997 estaba recientemente renovado, y por tanto plenamente vigente, prepara una “maniobra” pensando en utilizarla como excusa para incumplir su contrato y hundir, con impunidad, a su compañero de proyecto al cancelar, sesenta días después,

(dejaron pasar estos días para que no se notase demasiado) las pólizas para Stock y escudándose - ante una posible reclamación judicial – por si fuese necesario en el futuro defender el argumento de que, **estos coches, (que volvían, de nuevo, incomprensiblemente, a quedar integrados en la póliza de crédito Stock EJ7T19972828001, de la que se les había sacado pocos meses antes) , no se habían vendido y abonado en los plazos que en esta Póliza se fijaban , cuando, curiosamente, había sido este el principal motivo por el que se había creado, por la anterior directiva, la otra póliza Stock separada e independiente, que ahora se anulaba, pensada para estos coches que se tardaban mas tiempo en vender al ser mas caros y especiales.**

A los efectos que aquí interesan, son muy clarificadoras las cláusulas que contiene este contrato (**doc nº 34**) firmado también por OTAYSA TURISMOS bajo la amenazante presión de los directivos de SANTANDER CONSUMER, porque, a través de estas cláusulas, y una vez que, al día de hoy, hemos conocido el comportamiento de esta empresa financiera, **se puede comprender, con claridad, la estrategia que, en aquellos momentos, estaban preparando sus responsables para incumplir su contrato con OTAYSA TURISMOS,** y como trataron de hacerlo de la forma que ellos consideraron menos peligrosa posible por si la financiera se tuviera que ver en la necesidad de enfrentar una reclamación futura de esta empresa que, otrora, en el año 1997, firmó un contrato de colaboración para acometer un ilusionante proyecto común que fue violentamente abortado por su compañero de contrato, SANTANDER CONSUMER , pero que pudo estar el tiempo suficiente en el mercado para que se pudiese comprobar su indudable éxito y, sobre todo, la enorme proyección de futuro que, sin el incumplimiento contractual de esta empresa financiera, sin duda hubiese tenido.

Los nuevos responsables de SANTANDER CONSUMER pensaron utilizar esos vehículos que no se habían vendido todavía y cuyo valor era la diferencia, es decir, 136.528.138, y volverlos a introducir en la póliza de crédito Stock principal nº EJ7T19972828001, que siempre había existido durante todo el tiempo de cumplimiento del contrato de colaboración.

Ellos calcularon, maliciosamente, que, en dos meses , no se podrían vender todos los vehículos que todavía quedaban en la póliza pues, obviamente, eran los mas caros y difíciles de vender, y por esa razón, el 25 de Febrero del 2000, cortaron, sin aviso previo alguno, la posibilidad de utilizar las pólizas de crédito Stock , dos meses después de firmar este contrato cuyas cláusulas contenían el traslado, de nuevo, de estos coches, **a la póliza de donde, precisamente, los había sacado, diez meses antes HISPAMER (ahora SANTANDER CONSUMER)** para introducirlos en otra póliza independiente donde, su “socio” contractual, OTAYSA TURISMOS, no tuviese, para vender estos coches, especiales dificultades para cumplir los plazos que la póliza EJ7T19972828001 exigía, y esto, precisamente, para que no hubiese agobios si se pasaba del plazo previsto para el rescate de las documentaciones si no se hubiesen vendido determinados modelos.

Los directivos de SANTANDER CONSUMER , al hacer esta maniobra, pensaron que podrían resolver, de hecho (ya que no lo podían resolver legalmente al no tener motivo alguno) el contrato que la unía con OTAYSA TURISMOS, cancelando las pólizas de crédito Stock bajo el argumento de que había habido algunos retrasos – **que no**

impagos - en el rescate de documentaciones de coches en Stock por parte de su compañero de contrato, OTAYSA TURISMOS.

Es decir, SANTANDER CONSUMER consideró, maquiavélicamente, que, estando los coches que todavía no se habían vendido en esos momentos, de nuevo dentro de la póliza anteriormente citada, podría aducir un motivo, **no para resolver el contrato (esto consideraron, de momento, que era demasiado llamativo) pero si para prohibir utilizar, a OTAYSA TURISMOS, las pólizas para Stock, lo que representaba, a efectos prácticos, lo mismo que una resolución, ya que, sin pólizas de Stock, no era posible comercializar la “Formula Otaysa”, ni competir en el mercado con nadie.**

No olvidemos que esta maniobra la llevó a cabo SANTANDER CONSUMER el trece de Diciembre del año 1999, solo dos meses después de las manifestaciones realizadas por su Director General, Francisco López Oviedo, que constan en la presente demanda (documento nº 29 y 30) en las que advierte, al Presidente de OTAYSA, que su empresa, SANTANDER CONSUMER, no va a cumplir el contrato de colaboración que la unía con OTAYSA TURISMOS a pesar de reconocer que, esta empresa, por su parte, está cumpliendo, a plena satisfacción, el contrato y todas las expectativas que ambos “socios” contractuales tenían cuando suscribieron los acuerdos en Octubre de 1997.

A tenor de lo expuesto se podría resumir lo explicado destacando el contenido de la estipulación tercera, pagina 3 del contrato, **de este “documento trampa” firmado el 13 de Diciembre de 1999 (doc nº 34) que dice :**

TERCERA - Como consecuencia de lo pactado en la Estipulación Segunda anterior, en cuya virtud se asienta, como partida de cargo en la póliza de crédito Stock (individualizada por vehículo), la deuda recogida en la Estipulación Primera del presente contrato, ésta, deja de existir como deuda autónoma e independiente quedando integrada, como partida de cargo, en la referida póliza de crédito Stock.

COMO MAS ADELANTE VEREMOS, SESENTA DIAS DESPUÉS DE FIRMADO ESTE ULTIMO DOCUMENTO, SANTANDER CONSUMER INCUMPLIÓ EL CONTRATO DE COLABORACIÓN QUE LA UNIA CON OTAYSA TURISMOS AL PROHIBIR, A ESTA COMPAÑÍA, A PARTIR DEL 25 DE FEBRERO DEL AÑO 2000, QUE UTILIZARA LAS POLIZAS DE CREDITO PARA STOCK QUE ERAN ABSOLUTAMENTE IMPRESCINDIBLES PARA SEGUIR OPERANDO, HACIENDO ASI IMPOSIBLE, A PARTIR DE ESE MOMENTO, LA COMERCIALIZACIÓN DE LA “FORMULA OTAYSA” POR PARTE DE OTAYSA TURISMOS.

ESTE INCUMPLIMIENTO CONTRACTUAL DE SANTANDER CONSUMER SE PRODUJO, NO SOLO POR NO EXISTIR CAUSA ALGUNA QUE PUDIESE JUSTIFICAR TAN TRASCENDENTE E ILEGAL DECISIÓN, SINO ,TAMBIEN, POR CONTRAVENIR LA ESTIPULACIÓN CUARTA DEL CONTRATO SUSCRITO EL 21 DE OCTUBRE DE 1997 QUE EXPONE :

“LAS PARTES CONVIENEN EXPRESAMENTE QUE LAS TRES POLIZAS DE CRÉDITO STOCK QUEDARÁN AUTOMÁTICAMENTE EXTINGUIDAS EN LA MISMA FECHA QUE CONCLUYA O SE RESUELVA EL PRESENTE CONTRATO POR CUALQUIER CAUSA.”

La torticera maniobra de los responsables de SANTANDER CONSUMER está muy clara : Al comprobar que el contrato con OTAYSA TURISMOS funcionaba magníficamente (recordemos las manifestaciones, transcritas en un acta notarial y grabadas en cinta, del Director General de SANTANDER CONSUMER (**doc nº 29 y 30**) y, que, además, y precisamente por ello, se había renovado recientemente, por dos años , piensa, torcidamente, que si saca, de nuevo, los coches que se adscribieron a la póliza independiente y autónoma que quedan por vender y los vuelve a integrar en la póliza Stock (de la que se separaron once meses antes), podrá escudarse en estos coches de venta mas lenta, que todavía no se han vendido, y pretextar que se han retrasado los pagos de estos vehículos y que....por ello.....prohíbe utilizar las pólizas y hacer nuevas disposiciones para comprar coches y seguir comercializando la Formula Otaysa. PERO NO SE ATREVE A COMUNICAR, POR ESCRITO, LA RESOLUCIÓN DEL CONTRATO CON OTAYSA TURISMOS PORQUE.....NO TIENE CAUSA ALGUNA PARA ELLO.

Año y medio después, quizás alguien, en SANTANDER CONSUMER, debió acordarse y decir : ¡ oye ! ¡ pero si no hemos enviado ni siquiera una carta de resolución del contrato después de año y medio de habernos apartado de todo ¡ a ver si vamos a tener problemas algún día.....

Quizás por eso, como veremos mas adelante, el 19 de Junio de 2001, cuando OTAYSA TURISMOS, después de estar luchando, en solitario, año y medio para cumplir sus compromisos con los clientes a los que se les vendieron y financiaron sus coches por el sistema “Formula Otaysa”, está ya cerca de agotar todos sus recursos económicos y los recursos económicos personales de sus accionistas, recibe, de SANTANDER CONSUMER una escueta carta de resolución **donde tampoco, esta financiera, explica el motivo por el cual resuelve el contrato.....**

Como veremos, en la carta de 25 de Febrero del año 2000, que hemos citado anteriormente, donde SANTANDER CONSUMER prohíbe, a partir de ese momento, a OTAYSA TURISMOS, disponer de las citadas pólizas (**doc nº 35**), la financiera dice : **“ Esta decisión obedece a los reiterados atrasos sufridos en la amortización de las disposiciones efectuadas para la financiación de vehículos que han provocado sucesivos aplazamientos en el pago, así como a la existencia, a fecha de hoy, de disposiciones excedidas de plazo que deberán abonarse de forma inmediata”**

SANTANDER CONSUMER no determina ni detalla, en esta carta, cuales eran los vehículos de Stock a los que se refería, pero no se olvida, a partir de ese mismo día, de retirar, de sus puestos de trabajo, a dos de sus empleados, que trabajaban, todos los días desde hacia dos años, dentro de las instalaciones de OTAYSA TURISMOS de la calle Maria de Molina nº 54.

DE LO QUE SI PARECE QUE SE OLVIDÓ SANTANDER CONSUMER ES DE QUE, ANTES DE CANCELAR LAS POLIZAS DE CREDITO STOCK Y DE ACUERDO CON EL CONTRATO QUE FIRMÓ CON OTAYSA TURISMOS EL 21 DE OCTUBRE DE 1997, TENIA QUE HABER RESUELTO ESTE, SI TENIA MOTIVOS PARA ELLO, TAL Y COMO SE HABIA PACTADO, CUMPLIENDO ASI LA ESTIPULACION CUARTA DEL CITADO CONTRATO, COSA QUE,

INCREÍBLEMENTE, NO HIZO, HASTA AÑO Y MEDIO DESPUÉS, POR UNA CARTA DE 19 DE JUNIO DE 2001 (doc nº 36) SIN DETALLAR TAMPOCO, EN ELLA, LAS CAUSAS POR LAS QUE, DESPUÉS DE HABER PASADO AÑO Y MEDIO DESDE QUE RESOLVIÓ, DE HECHO, EL CONTRATO CANCELANDO LAS POLIZAS DE CRÉDITO STOCK Y HABER INCUMPLIDO SUS OBLIGACIONES CONTRACTUALES, RESOLVIA, POR SEGUNDA VEZ, CON ESTA CARTA, ESTE CONTRATO QUE , EN REALIDAD Y EN LA PRACTICA, YA HABIA RESUELTO AÑO Y MEDIO ANTES, CUANDO ESTABA PLENAMENTE VIGENTE Y TODO FUNCIONABA PERFECTAMENTE PARA AMBAS COMPAÑIAS .

VIGÉSIMO SEPTIMO – EL 25 DE FEBRERO DEL AÑO 2000, SANTANDER, CONSUMER PROHIBE A OTAYSA TURISMOS DISPONER DE LAS POLIZAS DE CREDITO STOCK HACIENDO IMPOSIBLE LA COMERCIALIZACIÓN DE LA FORMULA OTAYSA.

Cuando el 21 de Octubre de 1997 se firmó el contrato de colaboración, entre SANTANDER CONSUMER y OTAYSA TURISMOS S.A., para la comercialización y financiación de vehículos automóviles a través del sistema “ Formula Otaysa”, ambas partes fueron plenamente conscientes de que las tres pólizas de crédito que se firmaron por 825 , 90 y 25 millones de pesetas, respectivamente, eran la razón principal de la existencia de SANTANDER CONSUMER, como parte, en el citado contrato, ya que eran pólizas de crédito exclusivamente utilizables para la compra de vehículos de todas la marcas, nuevos y usados, con objeto de tener los Stocks necesarios, para poder competir, y solo se podían utilizar para este fin.

Las documentaciones de los vehículos que compraba OTAYSA TURISMOS S.A., se quedaban en poder de SANTANDER CONSUMER hasta que OTAYSA TURISMOS vendía los vehículos por el sistema “Formula” y, con el dinero recibido del cliente, rescataba las documentaciones abonando su importe a la financiera.

Es decir, OTAYSA TURISMOS, no podía, en forma alguna, disponer de ninguna cantidad, en esas pólizas, que se utilizaban, solo y exclusivamente, para pagar los vehículos al proveedor de turno, a cambio de que, este, entregase la posesión física de los coches adquiridos a OTAYSA TURISMOS S.A., y las documentaciones de los mismos a SANTANDER CONSUMER

Ambas partes, SANTANDER CONSUMER y OTAYSA TURISMOS, eran conscientes también de que la “Formula Otaysa” era una nueva forma de comercializar y financiar vehículos de todas las marcas, por lo que, en un principio, no se conocía “a priori” cuanto tiempo resultaba conveniente fijar, como limite, para que OTAYSA TURISMOS S.A. abonase, a su compañero de contrato, aquellos coches o modelos que se tardase mas tiempo en vender.

Teniendo en cuenta las observaciones anteriores ambas partes contratantes, de común acuerdo, actuaron de la manera siguiente :

(A)

Las tres pólizas de crédito que se consideraron, en principio, necesarias para tener unos stocks de vehículos suficientes para el desarrollo del nuevo sistema de comercialización, de vehículos y de financiaciones de estos, se unieron al contrato marco como una parte integrante del mismo: Anexos 2º, 3º y 4º (**doc n° 9**).

Así, la estipulación cuarta del contrato marco de 21 de Octubre de 1997 expone literalmente :

CUARTA : CREDITO STOCK

Conforme a lo previsto en el apartado d) del dispositivo III del presente contrato, en este acto se suscriben tres pólizas de crédito STOCK, que se unen al presente contrato como anexos n° III, IV y V. Dichas pólizas de crédito STOCK se intervendrán por fedatario publico.

Dichos contratos se registrarán por sus propias estipulaciones, y disfrutaran de los limites de crédito previstos en los mismos. Las partes convienen expresamente que las tres pólizas de crédito Stock quedaran automáticamente extinguidas en la misma fecha en que concluya el presente contrato, por cualquier causa. No obstante OTAYSA dispondrá de un plazo de 90 días, para abonar a HISPAMER las obligaciones dinerarias nacidas durante la vigencia de dichas pólizas de crédito Stock que se encuentren pendientes de pago en la fecha de la extinción o resolución de dichos contratos.

Además de considerarlas parte integrante del contrato, ambas partes reconocían así que, sin la existencia de las pólizas de crédito, no habría posibilidad de cumplir el contrato, pues no se podría funcionar sin un Stock de coches suficiente, ya que, el Sistema "Formula Otaysa", solo podría competir con los Concesionarios oficiales de los fabricantes si se tenía un Stock de vehículos, de todas las marcas, que se pudieran ver, y tocar, por los potenciales compradores.

La rapidez en la entrega de estos coches y el no depender de ningún fabricante era la mayor garantía para conseguir el objetivo que SANTANDER CONSUMER y OTAYSA TURISMOS buscaban, tal y como, en la practica, quedó demostrado con el éxito obtenido por este nuevo sistema de ventas, servicio y financiación, durante los dos años que pudo estar funcionando en el mercado.

(B)

Es importante recordar que, en el documento firmado por SANTANDER CONSUMER y OTAYSA TURISMOS el 13 de Enero de 1999, en el segundo párrafo de su estipulación séptima, se acordó modificar el segundo párrafo del epígrafe b) del apartado 1 de la Estipulación Cuarta de la Póliza de crédito Stock prorrogando hasta 240 días el plazo para rescatar las documentaciones de los coches en Stock con el consiguiente aumento del interés aplicable.

EL 25 DE FEBRERO DEL AÑO 2000 SANTANDER CONSUMER ENVIA, POR BURO-FAX, UNA CARTA A SU COMPAÑERO DE CONTRATO Y PROYECTO OTAYSA TURISMOS PROHIBIENDO HACER USO DE LAS POLIZAS DE CREDITO STOCK, UNICA APORTACIÓN, JUNTO CON SU PRESTIGIO COMO ENTIDAD FINANCIERA, AL CONTRATO QUE HABIA FIRMADO CON OTAYSA TURISMO EL 21 DE OCTUBRE DE 1997.

A PARTIR DE ESE MOMENTO OTAYSA TURISMOS NO PUDO REALIZAR NUEVAS DISPOSICIONES PARA COMPRAR COCHES Y REPONER LOS STOCKS, NI OPERAR COMERCIALMENTE DE NINGUNA FORMA EN RELACIÓN CON LO PACTADO CON SANTANDER CONSUMER, SALVO, COMO VEREMOS, SEGUIR PRESTANDO, HASTA DONDE LA FUE POSIBLE, LOS SERVICIOS DE REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO A LOS QUE, AMBAS EMPRESAS, SE HABIAN COMPROMETIDO CON MAS DE MIL QUINIENTOS USUARIOS.

Acompañamos copias de esta carta que se puede leer, aunque con dificultad por el paso del tiempo, y del comprobante de haber sido enviada por Buro-Fax, así como una transcripción clara, de la misma, para facilitar su lectura. (**doc nº 35**)

Entendemos que es altamente significativo el hecho de que, SANTANDER CONSUMER, retirara, ese mismo día, a los dos empleados que habían estado trabajando, durante los dos años anteriores, en las oficinas de OTAYSA TURISMOS S.A., situadas en la calle Maria de Molina nº 54.

Los nuevos responsables de SANTANDER CONSUMER, conscientes de su incumplimiento contractual intentan justificar lo injustificable cuando, en el párrafo tercero de su carta, dicen : **“Esta decisión obedece a los reiterados retrasos sufridos en la amortización de las disposiciones efectuadas para la financiación de vehículos que ha provocado sucesivos aplazamientos en el pago así como a la existencia a fecha de hoy de disposiciones excedidas de plazo....”**

Esta excusa de SANTANDER CONSUMER no debe prosperar porque, si hubiese habido algún retraso en el abono del importe de alguno de los coches en Stock que no se hubiese vendido dentro del plazo que contenían las pólizas (cosa que, además, la financiera no ha probado ya que, en ningún momento, ha detallado de que coches se trata) **nunca sería una razón esencial para prohibir, a su compañero de contrato y colaborador en el proyecto común, utilizar las pólizas de crédito stock, decisión que significaba, de hecho, una resolución del citado contrato al no poder adquirir, OTAYSA TURISMOS, vehículos para stock, sin los que era imposible competir en el mercado con los concesionarios de todas la marcas, sobre todo cuando SANTANDER CONSUMER, podía compensar estas cantidades en la cuenta compartida donde abonaba, a OTAYSA TURISMOS, las comisiones que esta percibía de la financiera según los compromisos contractuales de ambas sociedades.**

Todo ello sin contar con que, SANTANDER CONSUMER, tenia la reserva de dominio de los coches en stock y retenía, siempre, sus documentaciones, por lo que era imposible rescatar estas y matricularlos si no se abonaban previamente, y porque todo lo que se acordó en el contrato marco y en los otros anexos y contratos que se firmaron

después, para modificar los plazos para el pago de los coches en Stock, demuestran que, SANTANDER CONSUMER (entonces HISPAMER), era plenamente consciente de que estos plazos que figuraban en las pólizas de crédito para Stocks deberían ir ajustándose según se fuese acumulando experiencia sobre el tiempo que se tardasen en vender los diferentes modelos de coche nuevos y usados, de todas las marcas, que era uno de los atractivos que ofrecía el sistema “Formula Otaysa”, y, por ello, SANTANDER CONSUMER, tenía toda la conciencia de que la cancelación de las pólizas de Stock significaba también la resolución del contrato de colaboración firmado con OTAYSA TURISMOS, el 21 de Octubre de 1997, renovado dos años después.

Estos nuevos responsables de la compañía financiera, eran conscientes, también, de que, al prohibir que se utilizaran las pólizas de crédito Stock, no solo destruían a su compañero de proyecto empresarial, OTAYSA TURISMOS S.A., sino que, como veremos, **SE CONVIRTIERON EN LOS UNICOS RESPONSABLES DE LOS IMPORTANTES PERJUICIOS ECONOMICOS QUE, CON ESTA DECISIÓN, PRODUJERON A MIL TRESCIENTAS PERSONAS** USUARIOS DEL PRODUCTO “FORMULA OTAYSA” QUE HABIAN FINANCIANDO SUS COCHES CON SANTANDER CONSUMER, CONFIANDO EN AMBAS COMPAÑIAS Y FIRMANDO, CONJUNTAMENTE CON ELLAS, LOS CONTRATOS DE “FORMULA OTAYSA” EN LOS MISMOS DOCUMENTOS, EN EL MISMO DESPACHO Y ANTE EL MISMO CORREDOR DE COMERCIO, Y QUE, HASTA ESE MOMENTO, HABIAN DISFRUTADO DE UN MAGNIFICO SERVICIO EN LA REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO DE SUS AUTOMÓVILES.

Como veremos mas adelante, OTAYSA TURISMOS, consciente del incierto futuro al que este ilegal comportamiento de su compañero de contrato la empujaba, tomó la decisión de no hacer, desde ese momento, ni una sola operación mas de venta de coche alguno, aunque, consciente de la responsabilidad asumida, **siguió dando el servicio a los clientes de Formula Otaysa en los talleres de OTAYSA. S.A. en Coslada, pagando al contado, a esta empresa del grupo que estaba en suspensión de pagos, al igual que a los demás talleres que atendían a los clientes de Formula Otaysa, durante todo el tiempo que los recursos económicos de OTAYSA TURISMOS, y los recursos particulares de sus accionistas, lo permitió.**

SANTANDER CONSUMER fue muy consciente también de todo lo que hacía porque, el Presidente de OTAYSA TURISMOS, sorprendido y alarmado por las consecuencias de esta inesperada y gravísima decisión de su compañero de contrato, así se lo explicó, una y otra vez, a los nuevos dirigentes de esta financiera, que fue la única y autentica responsable del gravísimo daño que se hizo, **no solo a los trabajadores de OTAYSA TURISMOS, sino, como veremos, a MIL TRESCIENTAS PERSONAS que habían adquirido su coche por este nuevo sistema y que, aun pagando todas sus cuotas a SANTANDER CONSUMER dejaron de recibir, durante bastantes meses, los servicios que habían contratado cuando, OTAYSA TURISMOS, se vio obligada a parar, por completo, su actividad empresarial.**

Los retrasos por parte de OTAYSA TURISMOS en el rescate de documentaciones y abono de algunos vehículos que estaban en stock – que no impagos – a los que se refiere, SANTANDER CONSUMER, en su carta de 25 de Febrero del año 2000 (doc

nº 35) al prohibir la disposición de las pólizas de crédito Stock, si alguna vez hubiesen existido, no pueden ser nunca motivo para tan importante decisión que suponía, sin duda, la resolución unilateral, de hecho, por parte de la financiera, del contrato de colaboración firmado el 21 de Octubre de 1997, contrato renovado dos años después, por ambas partes, hasta el 21 de Octubre del 2001.

Y no debe prosperar este motivo :

1º - Porque en el contrato firmado un año antes, el 13 de Enero del año 1999, entre la directiva anterior de SANTANDER CONSUMER Y OTAYSA TURISMOS S.A., y una vez comprobado por ambas partes, como funcionaba un Stock de automóviles para la Formula Otaysa (determinados modelos permanecen en Stock muy poco tiempo, mientras otros modelos se tardan mas en vender) se aumentaba de 60 a 120 días el plazo para abonar aquellos vehículos que estuviesen en STOCK y no se hubiesen podido vender.(se acompaña, **como documento nº 21** , el contrato donde se acordó aumentar el plazo).

2º - Porque, SANTANDER CONSUMER, en su carta de 25 de Febrero prohibiendo disponer de las pólizas de crédito Stock a OTAYSA TURISMOS, **no determina los días de retraso ni identifica a que vehículos se refiere,** cuando habla de : “ reiterados retrasos sufridos en la amortización de las disposiciones efectuadas para la financiación de vehículos que han provocado sucesivos aplazamientos en el pago”.

3º - Porque de ambas empresas firmantes del contrato de colaboración para lanzar al mercado la Formula Otaysa, OTAYSA TURISMOS no era, obviamente, la parte financiera; la empresa financiera era, SANTANDER CONSUMER, y, OTAYSA TURISMOS, no tenía que financiar los Stocks de coches, porque esa era, precisamente, la parte contractual que justificaba la presencia de SANTANDER CONSUMER en el importante acuerdo de colaboración que tenían ambas compañías y que la financiera había firmado para conseguir financiar, además de los Stocks necesarios, todas las operaciones que se vendiesen al público por este nuevo sistema y cobrar, además, sustanciosas comisiones que la pagaría, OTAYSA TURISMOS, por la venta de los vehículos y los seguros.

Naturalmente que las Pólizas para Stock tenían plazos para el abono de los vehículos; todas las pólizas de crédito lo tienen, pero, en este contrato “ de colaboración” donde se lanzaba al mercado un producto tan innovador como “Formula Otaysa”, SANTANDER CONSUMER y OTAYSA TURISMOS, eran conscientes de que deberían ir amoldando los plazos de rescate de las documentaciones y abono de los vehículos en Stock, a la experiencia que se fuese adquiriendo durante los primeros años de comercialización de este nuevo sistema y a las necesidades que se fuesen presentando según la velocidad de venta de los diferentes modelos en Stock, quedándose, SANTANDER CONSUMER, en todos los casos, con la reserva de dominio de los vehículos y con la posesión de las documentaciones sin las que era imposible matricularlos, cosa que ocurría cuando eran vendidos por OTAYSA TURISMOS quien rescataba la documentación previo abono, a su compañero de contrato, del precio de compra de los vehículos que, esta compañía, había pagado a los proveedores que OTAYSA TURISMOS le había indicado en el momento de la compra.

4° - Porque, aunque OTAYSA TURISMOS se hubiese pasado algunos días en el plazo previsto en los acuerdos para el pago de algún vehículo que permaneciese sin vender en el Stock, **cosa que no se ha demostrado**, (acuerdos que, recordemos, se reformaron varias veces para cambiar los plazos de abono de los vehículos y adaptarse así a la realidad experimentada con la venta de los diferentes modelos), siempre cobraría SANTANDER CONSUMER los intereses correspondientes, además de no existir riesgo alguno para esta financiera que podía compensar fácilmente estas cantidades, sin problema alguno, en la cuenta compartida que tenían ambas sociedades, (**doc n° 37**) además de tener siempre la reserva de dominio y retener las documentaciones de los vehículos hasta que OTAYSA TURISMOS, al vender y cobrar estos del cliente, las rescataba.

5° - Porque, aunque hubiese habido algún día de retraso en el rescate de algunas documentaciones, por haber vendido algunos vehículos mas tarde del plazo previsto, **nunca, esta circunstancia, de haber existido, podía haber sido motivo suficiente para resolver unilateralmente, de hecho, el contrato cancelando las pólizas de Stock, por sorpresa y sin aviso previo alguno de SANTANDER CONSUMER a OTAYSA TURISMOS.**

En este punto la Sala de lo Civil del Tribunal Supremo en su Sentencia N° 360/ 2000 expone : **“El incumplimiento solo cuando es grave reiterado y que frustre el objetivo del negocio puede impedir el resarcimiento de los daños y perjuicios acreditados.”**

ESTA DECISIÓN, DE SANTANDER CONSUMER, EL 25 DE FEBRERO DEL AÑO 2000, AL IMPEDIR, A SU PROPIO COMPAÑERO DE PROYECTO, LA POSIBILIDAD DE DISPONER DE LAS POLIZAS DE CRÉDITO STOCK, SUPUSIERON, DE HECHO, UNA RESOLUCIÓN UNILATERAL DEL CONTRATO DE COLABORACIÓN FIRMADO EL 21 DE OCTUBRE DE 1997 ; CONTRATO RENOVADO, POR AMBAS EMPRESAS, EN DOS OCASIONES, HASTA EL 21 DE OCTUBRE DEL AÑO 2001.

VIGÉSIMO OCTAVO – SANTANDER CONSUMER CONTINUA SU ESTRATEGIA PARA DERRIBAR COMPLETAMENTE A OTAYSA TURISMOS

El día 6 de marzo del 2000, solo una semana después de haber cancelado la posibilidad de utilizar las pólizas de crédito stock, SANTANDER CONSUMER, envía, a OTAYSA TURISMOS, por Fax, una carta (**doc n° 37**), donde explica que se queda con SIETE MILLONES SETECIENTAS NOVENTA Y SIETE MIL SETECIENTAS CATORCE PESETAS (7.797.314 Pts) que debía, en ese momento, a OTAYSA TURISMOS, en concepto de comisiones, y compensa así unas documentaciones que, según afirma en su carta, todavía no se habían rescatado y pagado a SANTANDER CONSUMER, y cuyo plazo para hacerlo **había vencido el 29 de Febrero del 2000, es decir, cinco días antes.**

En esta carta tampoco identifica ni detalla, la financiera, los vehículos a los que se refiere ni sus números de bastidor u otra identificación, por lo que es imposible comprobar sus afirmaciones NI EL LARGO PLAZO DE RETRASO DE CINCO DIAS a que hace referencia en su carta.

En la misma comunicación, enviada por Fax, SANTANDER CONSUMER exige a OTAYSA TURISMOS que, “de forma inmediata” les abone la “exorbitante” cantidad de UN MILLON TRESCIENTAS SEIS MIL SEISCIENTAS NOVENTA Y CINCO PESETAS (1.306.695 Pts) de intereses devengados en el mes anterior.

Es necesario destacar que, SANTANDER CONSUMER sabia perfectamente que, de haber esperado seis o siete días, podría haberse cobrado, fácilmente, esa cantidad de 1.306.695 Pts compensándola con las comisiones que se iban devengando, diariamente, a favor de OTAYSA TURISMOS, por coches anteriormente vendidos por el sistema “Formula Otaysa” y financiados por SANTANDER CONSUMER.

Se trataba simplemente de haber utilizado la “cuenta compartida” donde se abonaban, habitual y periódicamente, los cargos y abonos de ambas compañías compensando cantidades que se pagaban una empresa a la otra por comisiones tal y como se concertó en el contrato marco de 21 de Octubre de 1997, estipulaciones Primera y Segunda, y mas concretamente en la pagina 7, párrafo tercero, del citado contrato en relación a la compensación de cantidades.

SANTANDER CONSUMER, envía, también por Fax, a OTAYSA TURISMOS, el mismo día 6 Marzo y un minuto después, un documento (**doc nº 38**) que titula **LIQUIDACIÓN COMISIONES SEGÚN ACUERDO DEL 21.10.97** donde detalla las comisiones devengadas, a favor de OTAYSA TURISMOS, correspondientes a los meses de Enero y Febrero del año 2000, que la financiera había abonado en la cuenta compartida por ambas sociedades y que, en ese momento, arrojaba un saldo favorable a OTAYSA TURISMOS de 7.797.314 Pts, saldo que, como sucedía habitualmente, SANTANDER CONSUMER podía compensar siempre que su compañero de contrato se encontrara deudora de alguna cantidad.

En este documento, SANTANDER CONSUMER, relaciona las comisiones devengadas a favor de OTAYSA TURISMOS en los meses de Enero del 2000 = 4.119.314 Pts y Febrero del mismo año = 3.677.916 Pts, que compensaban las cantidades a que se refería en su carta, de la misma fecha enviada, por Fax (**doc nº 37**).

En el párrafo segundo de este mismo documento de 6 de Marzo de 2000, SANTANDER CONSUMER descubre ya, claramente, sus intenciones al exponer literalmente : **“ Igualmente y de conformidad con lo previsto en el segundo párrafo del apartado b) de la Estipulación Cuarta de la Póliza de Crédito Stock nº EJ7T19972828001 le comunicamos la decisión de HISPAMER SERVICIOS FINANCIEROS E F C. S.A. de no acceder a la prórroga del plazo inicial de 120 días establecido para la amortización de las disposiciones. En consecuencia, transcurrido el periodo inicial de 120 días establecido, todas las disposiciones efectuadas con cargo a la póliza deberán ser abonadas de forma inmediata a HISPAMER SERVICIOS FINANCIEROS E F C. S.A.**

Con esto los responsables de SANTANDER CONSUMER pensaron que habían conseguido una especie de “crimen perfecto”.

Cuando, estos señores, volvieron a integrar en la póliza de Crédito Stock original N° EJ7T19972828001 los coches de mas difícil venta, y de la que habían sido sacados por la anterior directiva para que se pudiesen vender en un plazo mas largo y sin agobios que

hubiesen obligado a tener que vender estos modelos especiales a un precio inferior, pensaron que ya tenían la excusa, por si algo se les complicaba, para impedir, a OTAYSA TURISMOS, seguir utilizando las Pólizas de crédito Stock.

Ahora y “para terminar la faena” comunican, en la misma carta, a OTAYSA TURISMOS, que “cortan” también la posibilidad de acceder a la prórroga del plazo de los 120 días (que se había establecido, contractualmente (**doc nº 21**), por la anterior directiva, para ampliar el plazo que existía hasta entonces) y ,en su segundo párrafo, dicen literalmente :

“ Igualmente y de conformidad con lo previsto en el segundo párrafo del apartado b) de la Estipulación Cuarta de la Póliza de Crédito Stock nº EJ7T19972828001 le comunicamos la decisión de HISPAMER SERVICIOS FINANCIEROS E.F.C.S.A. de no acceder a la prórroga del plazo inicial de 120 días establecido para la amortización de las disposiciones. En consecuencia transcurrido el periodo inicial de 120 días establecido, todas las disposiciones efectuadas con cargo a la póliza deberán ser abonadas, de forma inmediata, a HISPAMER SERVICIOS FINANCIEROS E.F.C.S.A.”

Consciente SANTANDER CONSUMER de que no existía causa alguna para resolver el contrato de colaboración que firmó, con OTAYSA TURISMOS el 21 de Octubre de 1997, no notifica tampoco, en esta carta, la resolución del mismo, aunque sabe, perfectamente, que, sin poder operar con las pólizas de crédito Stock, no le sería posible, a OTAYSA TURISMOS, continuar comercializando la “Formula Otaysa”, su único producto.

Recordemos que, SANTANDER CONSUMER, no había mandado ninguna carta en la que notificase, a OTAYSA TURISMOS, la resolución del contrato, ni antes ni después de prohibir utilizar las pólizas para Stock a su compañero de proyecto empresarial, a pesar de haber retirado, de sus puestos de trabajo, EL MISMO DIA EN QUE CANCELÓ LAS PÓLIZAS DE CRÉDITO STOCK, a sus dos empleados, que llevaban mas de dos años trabajando para SANTANDER CONSUMER dentro de las oficinas de OTAYSA TURISMOS.

Como mas adelante veremos, esta carta resolviendo el contrato, la envió SANTANDER CONSUMER, a OTAYSA TURISMOS, año y medio después (doc nº 29)

EL HECHO CIERTO ES QUE SANTANDER CONSUMER, DESDE EL 25 DE FEBRERO DEL AÑO 2000, SE DESENTIENDE DE SUS OBLIGACIONES CONTRACTUALES Y MORALES CON SU COMPAÑERO DE CONTRATO Y CON 1300 USUARIOS

CONTRATANTES DE LA "FORMULA OTAYSA" QUE HABIAN ADQUIRIDO SUS COCHES A OTAYSA TURISMOS Y HABIAN FINANCIADO SUS OPERACIONES DE COMPRA CON CRÉDITOS FACILITADOS, POR SANTANDER CONSUMER, PARA ESTE EXCLUSIVO FIN.

VIGÉSIMO NOVENO – SOBRE LA PROPUESTA DE SEAT y VOLKSWAGEN AUDI ESPAÑA S.A. PARA QUE OTAYSA S.A. DESISTIERA DE SU DEMANDA CIVIL Y DE SU QUERRELLA CRIMINAL PRESENTADA ANTE LA AUDIENCIA NACIONAL

El 26 de Febrero del año 2000, y precisamente un día después de que SANTANDER CONSUMER cancelase las pólizas de crédito Stock impidiendo, a OTAYSA TURISMOS, hacer nuevas operaciones de "Formula Otaysa", altos responsables de SEAT y VOLKSWAGEN AUDI ESPAÑA S.A., "muy bien informados" de la débil situación financiera en que se encontraba OTAYSA S.A., se ponen en contacto con esta compañía y ofrecen pagar una importante cantidad de dinero si desiste del Pleito Civil y de la Querrela Criminal que había presentado contra el Presidente y directivos de la multinacional alemana.

SEAT S.A. y VOLKSWAGEN AUDI ESPAÑA S.A. no habían podido evitar que OTAYSA S.A. presentara demanda, contra ellas, ante los Tribunales Civiles, por incumplimiento de contrato, y Querrela criminal, ante la Audiencia Nacional contra algunos de sus directivos, por estafa y engaño a los consumidores, por obligar, a sus concesionarios, a montar piezas usadas reacondicionadas en sus vehículos, estando estos en periodo de garantía, pero aprovechando la desesperante lentitud del Juzgado nº 15 de Primera Instancia de Madrid, que llevaba cuatro años sustanciando el pleito civil, SEAT Y VOLKSWAGEN, había conseguido poner, a OTAYSA S.A., en una situación muy difícil económicamente, después de llevar cuatro años sin pagarla las importantes cantidades mensuales que estaban acordadas contractualmente, y que, anteriormente, la venia abonando mensualmente.

El Presidente del grupo OTAYSA decide aceptar la propuesta de la multinacional alemana y, a cambio de que, OTAYSA S.A., reciba, de esta, SEIS MILLONES NOVECIENTOS QUINCE MIL EUROS (Mil Ciento Cincuenta y Siete Millones de pesetas) firma, ante el Notario de Barcelona D. Javier García Ruiz, protocolo nº 1.275 ,una escritura de Transacción-Extinción de la relación contractual, con SEAT VOLKSWAGEN AUDI ESPAÑA S.A., junto al desistimiento de la Demanda Civil y de la Querrela Criminal que se estaban sustanciando en los Tribunales Civiles y en la Audiencia Nacional.

TRIGESIMO – ASEGURATOR, LA COMPAÑÍA DE SEGUROS DEL GRUPO OTAYSA, ENTRA EN LIQUIDACIÓN

A mediados de Febrero del año 2000, El Presidente de MAPFRE que, antes de empezar los tres meses de inexplicables y largas negociaciones para la compra de ASEGURATOR, había sido informado del déficit en las reservas de esta compañía,

comunica, personalmente, a la Directora General de Seguros que, a pesar de lo que MAPFRE decía en su carta de intenciones (**doc nº 32**) y de los tres meses que llevan negociando la compra de ASEGURATOR, **se salen de la operación debido, según dijeron, “al pequeño tamaño que, para ellos, tenía ASEGURATOR”.**

La Directora General de Seguros concede, a ASEGURATOR, 48 horas para que complete sus reservas legales bajo amenaza de intervención de esta Compañía.

El Presidente de ASEGURATOR y del grupo OTAYSA, sin tiempo de reacción posible para intentar vender las acciones de la empresa, solicita, a la Comisión Liquidadora de Entidades Aseguradoras, C L E A, la liquidación de ASEGURATOR.

Acompañamos recorte de prensa del periódico “El Mundo” que informa sobre este hecho (**doc nº 39**)

TRIGÉSIMO PRIMERO - OTAYSA S.A. PRESENTA SUSPENSIÓN DE PAGOS.

Los talleres de chapa y pintura de OTAYSA S.A. en el Polígono industrial de Coslada, con 20.000 metros cuadrados de superficie y ciento cuarenta trabajadores, eran uno de los mayores talleres de España y donde los clientes de ASEGURATOR y de “Formula Otaysa” reparaban una parte muy importantes de sus siniestros.

Al faltar ASEGURATOR, que era, lógicamente, el mejor cliente de sus talleres, OTAYSA S.A. se dirige a MAPFRE , para ofrecer, a través de ella, sus talleres, a los clientes de esta importante compañía. MAPFRE se niega, en redondo, a trabajar con los talleres de OTAYSA S.A. a ningún precio.

El 23 de Marzo del 2000, OTAYSA S.A. presenta suspensión de pagos ante el Juzgado nº 1 de COSLADA.

TRIGÉSIMO SEGUNDO – OTAYSA TURISMOS DEVUELVE QUINIENTOS MILLONES DE PESETAS A LOS USUARIOS DE FORMULA OTAYSA

Excepto algunas personas que lo pagaban al contado, la mayor parte de compradores de vehículos nuevos o usados que elegían el sistema “Formula Otaysa” para comprar su coche, financiaban, junto con el vehículo, todo el paquete de servicios que ofrecía este sistema, solicitando un crédito a SANTANDER CONSUMER y, una vez concedido este, abonaban coche, servicios y seguro a OTAYSA TURISMOS por todo el tiempo de duración del contrato que, la mayor parte de las veces, era de tres años.

De esta forma el cliente conocía, exactamente, lo que debía pagar, durante todo el tiempo contratado, sin sorpresas de futuro posibles.

Al entrar ASEGURATOR en liquidación, y haberse apartado, SANTANDER CONSUMER, de sus obligaciones contractuales, la situación, para OTAYSA TURISMOS, era la siguiente :

I - Se habían vendido ya mas de mil quinientos vehículos desde que se empezó a comercializar la Formula Otaysa, casi todos financiados por SANTANDER CONSUMER a tres años.

II - Al entregar los coches, OTAYSA TURISMOS, había recibido, de los compradores, además del precio del coche, el de los servicios que se detallaban en el contrato, así como el del Seguro por dos o tres años; Seguros que, OTAYSA TURISMOS, con la autorización del cliente, contrataba, en nombre de este, con ASEGURATOR.

III - OTAYSA TURISMOS estaba obligada a prestar los servicios a que se había comprometido en el contrato de “Formula” y a comprar, al final del mismo, el coche vendido, siempre que así lo dispusiera el cliente quien también podía elegir quedarse con el vehículo y abonar a SANTANDER CONSUMER el ultimo plazo, que era bastante mas elevado que los anteriores, o financiar este por uno o dos años mas.

IV - Estando ASEGURATOR, en proceso de liquidación, OTAYSA TURISMOS, utilizando el dinero que habían adelantado los usuarios de “Formula Otaysa”, se dirigió a otras compañías aseguradoras para contratar, en nombre de los clientes, estos seguros, con las mismas coberturas que habían tenido con ASEGURATOR.

No les fue posible a los responsables de OTAYSA TURISMOS contratar estas pólizas porque, sorprendentemente, las compañías aseguradoras se negaron a contratar, con OTAYSA TURISMOS, estas mil doscientas cuarenta y tres pólizas de seguro.

Ante esta situación, los administradores de OTAYSA TURISMOS tomaron la decisión de devolver, a los compradores de vehículos adquiridos a través de la “Formula Otaysa”, las cantidades recibidas en el momento de la compra como pago de las primas de los seguros de los vehículos, y les entregaron cheques bancarios nominativos, del DEUTSCHE BANK, por valor de mas de QUINIENTOS MILLONES DE PESETAS, como devolución de las cantidades recibidas por los seguros no contratados todavía por OTAYSA TURISMOS al no haber llegado la fecha de vencimiento de la póliza de seguro que se había contratado con ASEGURATOR el año anterior.

(acompañamos relación detallada de las MIL DOSCIENTOS CUARENTA Y TRES personas, usuarios de la “Formula Otaysa” a los que se les devolvió el dinero de los seguros todavía no contratados y, como ejemplo, una copia del recibo original de uno de los recibos firmados por estos clientes al devolverles el dinero del seguro que, OTAYSA TURISMOS, había recibido por adelantado y no había podido contratar en su nombre. (documentos nº 40 y 41)

TRIGÉSIMO TERCERO – SOBRE LA LUCHA DE OTAYSA TURISMOS POR SEGUIR PRESTANDO LOS SERVICIOS CONTRATADOS POR LOS USUARIOS DE FORMULA OTAYSA

La devolución, por parte de OTAYSA TURISMOS, del importe de los seguros no contratados fue relativamente bien acogida por los clientes de “Formula Otaysa”, aunque la lógica preocupación por la desaparición de ASEGURATOR y la noticia de la Suspensión de pagos de OTAYSA S.A., no eran sucesos especialmente favorables, ni tranquilizadores, para los clientes que ya habían comprado sus coches a OTAYSA TURISMOS, por el sistema “Formula”, y los habían financiado con SANTANDER CONSUMER.

A esta relativa buena aceptación de la devolución del importe de los seguros, contribuía el buen servicio que estaban recibiendo los usuarios, hasta ese momento, por parte de OTAYSA TURISMOS, en el cumplimiento de los servicios contratados.

No obstante, las personas que habían comprado sus coches por el sistema Formula Otaysa eran plenamente conscientes de que habían pagado, por adelantado, no solo los seguros sino también los servicios de reparaciones y mantenimiento durante todo el tiempo de duración del contrato, **aunque la firma de todas las partes intervinientes en los contratos de financiación a comprador de los vehículos, resultaba especialmente tranquilizadora para los usuarios, pues era publico y notorio que, SANTANDER CONSUMER, era filial del BANCO SANTANDER y, esta confianza, se veía reforzada cuando, en las instalaciones de OTAYSA TURISMOS de la calle Maria de Molina nº 54, siempre que se cerraba una operación de venta de un vehículo por el sistema Formula, prestatarios, fiadores y los apoderados de SANTANDER CONSUMER y de OTAYSA TURISMOS, firmaban, el ANEXO VI al contrato de financiación a comprador que era intervenido, en el mismo acto, por un Corredor de Comercio .**

Se acompaña el anexo VI a un contrato de financiación a comprador de automóviles (**doc nº 42**) ,que repite, literalmente, el contenido del Anexo VII (**doc nº 16**) al contrato marco de colaboración entre SANTANDER CONSUMER (entonces HISPAMER) y OTAYSA TURISMOS que firmaron, estas dos compañías, el 21 de Octubre de 1997.

A partir de este momento OTAYSA TURISMOS S.A. se enfrentaba a la siguiente situación :

- A) Para acometer el proyecto “Formula Otaysa”, OTAYSA TURISMOS había tenido que invertir, (SANTANDER CONSUMER no invirtió ninguna cantidad porque así se convino por ambas empresas) en gastos de primer establecimiento, la cantidad de DOS MILLONES SETENTA Y DOS MIL SETECIENTOS NOVENTA EUROS; inversiones financiadas, en su mayor parte, por créditos bancarios que, de hecho, y como ambas empresas colaboradoras habían previsto, se devolvieron pronto, gracias a la liquidez que producía este nuevo sistema de comercialización y financiación de vehículos y servicios.
- B) Después de solo dos años de actividad OTAYSA TURISMOS ya había conseguido, en el año 1999, beneficios por 20.842.365 ptas. (acompañamos fotocopia del libro de actas de la sociedad que recoge, en su acta nº 18, el beneficio de este ejercicio 1999, como **documento nº 43**)
- C) En 24 meses se habían vendido, y financiado, cerca de mil quinientos vehículos gracias al sistema “Formula Otaysa
- D) OTAYSA TURISMOS pagaba importantes arrendamientos por los locales de la calle Maria de Molina nº 54 y por los del Polígono Industrial de Coslada.
- E) Al haber prohibido SANTANDER CONSUMER hacer uso de las pólizas de crédito Stock, OTAYSA TURISMOS, tenía, en esos momentos, 67 vehículos adquiridos con estas pólizas de crédito, con un valor de compra de 209.936.166

Ptas., vehículos que, dadas las circunstancias de inseguridad que el incumplimiento contractual de la financiera representaba, no se debían intentar vender ni siquiera al contado, ya que no había seguridad de que se pudiesen cumplir los compromisos contractuales de reparaciones y servicios que ofrecía “La Formula Otaysa”

TRIGÉSIMO CUARTO – SOBRE COMO SANTANDER CONSUMER REMATA, EMPRESARIALMENTE, A OTAYSA TURISMOS S.A.

El 28 de Abril del 2000, plenamente consciente, SANTANDER CONSUMER, de la situación de debilidad en que había quedado OTAYSA TURISMOS, - que ya no podía operar normalmente en el mercado, al haber prohibido la financiera disponer de las pólizas de crédito stock y no poder, OTAYSA TURISMOS, ni siquiera vender los coches que tenía en Stock (**si lo hubiese hecho, los responsables de esta empresa podrían haber cometido un engaño a los clientes al no estar seguros si sería posible dar, a estos, el servicio post-venta durante tres años**), - utiliza todo su poder, como una de las financieras mas potentes de España, para “obligar”, al Presidente de OTAYSA TURISMOS S.A., a que firmase un contrato en el que, no solo entregaba a SANTANDER CONSUMER la posesión física de 67 automóviles por un valor de compra de DOSCIENTOS UN MILLONES CIENTO TREINTA Y DOS MIL CIENTO SESENTA Y SEIS PESETAS (201.132.166 Ptas.), sino que le “obligaba” a reconocer una rebaja, en esta cantidad, de CUARENTA Y SIETE MILLONES OCHOCIENTOS CUARENTA Y SEIS MI TRESCIENTOS CINCUENTA Y OCHO PESETAS (47.846.358 Pts.), aduciendo (estipulación segunda del contrato) que, esa valoración, era la que venia en las guías o libros que se publicaban en España, cuando la mayor parte de esos coches, seminuevos, de las marcas MERCEDES y BMW (estos vehículos se relacionan en el documento nº acompañado) habían sido cuidadosamente escogidos y comprados en ALEMANIA, personalmente, por el Presidente de OTAYSA TURISMOS y sus técnicos, a unos precios especialmente ventajosos de acuerdo al estado de cada uno de los vehículos en el momento de la compra.

Este contrato (**doc nº 44**) fue firmado, por el Presidente de OTAYSA TURISMOS, bajo amenazas del nuevo máximo responsable de SANTANDER CONSUMER, Pedro Guijarro Zubizarreta, persona procedente del BANCO DE SANTANDER, que había sido enviado, por esta entidad, para sustituir a José Zamora, anterior Presidente de la financiera.

El nuevo Presidente ejecutivo de SANTANDER CONSUMER, en lugar de dejar un mínimo espacio de tiempo, para que OTAYSA TURISMOS pudiese vender estos coches a otros profesionales de la automoción y abonase este dinero a la financiera, decide no esperar ni un solo día y, bajo amenazas verbales de Ejecución Judicial, obliga a entregárselos a SANTANDER CONSUMER, a un precio mucho mas bajo del que costaron al comprarlos, (un 24% menos), creando, a su favor, una importante deuda de OTAYSA TURISMOS que no existía y con la tranquilidad de saber que SANTANDER CONSUMER percibiría, además de la posesión de los coches, esta cantidad : CUARENTA Y SIETE MILLONES OCHOCIENTAS CUARENTA Y SEIS MIL TRESCIENTAS CINCUENTA Y OCHO PESETAS (47.846.358 pts) con absoluta seguridad, para lo que solo tenía que dejar de pagar, a partir de ese momento, las comisiones que se iban produciendo, día a día, a favor de OTAYSA TURISMOS y que, como hemos podido comprobar por el propio documento de SANTANDER

CONSUMER, enviado por FAX a OTAYSA TURISMOS sobre liquidación de comisiones a favor de esta última, (doc nº 38), iban aumentando a razón de tres o cuatro millones de pesetas mensuales.

Esta concreta actuación de SANTANDER CONSUMER fue un auténtica práctica usuraria, máxime sabiendo que, en esos momentos, OTAYSA TURISMOS no estaba en posición de poder negarse a este abuso, y muy consciente de que, esta falsa e importante deuda, la tenía cobrada la financiera con solo no pagar a OTAYSA TURISMOS, en los meses siguientes, las comisiones a que estaba obligada por las numerosas operaciones de ventas de vehículos que esta compañía había realizado y SANTANDER CONSUMER había financiado.

En la misma fecha y acto, para tapan el atropello y tener una coartada de futuro en toda la ignominiosa actuación de SANTANDER CONSUMER con OTAYSA TURISMOS S.A., se firma otro contrato con HISPAMER AUTORENTING S.A. (doc nº 45)

Baste decir que no se hizo ni una sola operación de las que este contrato describía, ya que, OTAYSA TURISMOS S.A., en la práctica, no podía operar ya de ninguna forma pues acababa de entregar a SANTANDER CONSUMER los 67 coches que le quedaban en Stock y, además, **al obligar los responsables de la financiera, con amenazas, a rebajar el precio de estos coches en 47.846.358 pesetas, se había creado, automáticamente, una deuda de OTAYSA TURISMOS S.A., con la financiera, por esta cantidad.**

Es importante constatar que la táctica de SANTANDER CONSUMER seguía siendo la misma : **No había comunicado todavía la resolución del contrato que la unía con OTAYSA TURISMOS S.A. porque era consciente de que no lo podía resolver legalmente,** pero se cuidaba muy mucho de no asumir riesgo alguno, al no hacer frente a sus responsabilidades contractuales, dejando sola a su compañera de contrato y **desentendiéndose de los mil trescientos clientes que habían firmado sus contratos de “Formula Otaysa”, no solo con OTAYSA TURISMOS sino también con SANTANDER CONSUMER,** como se puede comprobar con el anexo nº VI al contrato de financiación a comprador (doc nº 10) y el anexo nº VII al contrato marco de 21 de Octubre de 1997 (doc nº 16), documentos que, como hemos comprobado, se intervenían por un Corredor de Comercio y se firmaban, siempre, por los apoderados de ambas compañías junto a los clientes prestatarios del crédito otorgado por SANTANDER CONSUMER para la compra del vehículo, a los que se daba la opción de financiar el último plazo, (en este sistema, el último plazo era mayor que los plazos mensuales anteriores) durante varios meses más.

SANTANDER CONSUMER DE DESENTENDIÓ DE TODO MENOS DE COBRAR, MENSUALMENTE, LAS CUOTAS, CON LOS CORRESPONDIENTES INTERESES, A LOS USUARIOS DE “FORMULA OTAYSA” QUE HABIAN FINANCIADO CON ELLA SUS COCHES Y LOS SERVICIOS QUE EL SISTEMA “FORMULA OTAYSA” INCLUIA. CUOTAS MENSUALES QUE, LA FINANCIERA, SIGUIÓ RECLAMANDO CUANDO OTAYSA TURISMOS, UN AÑO DESPUÉS, TUVO QUE DEJAR DE PRESTAR LOS SERVICIOS DE REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO CONTRATADOS, **BAJO AMENAZA DE DEMANDAR ANTE LOS TRIBUNALES DE JUSTICIA A ESTOS CLIENTES,** AMENAZA QUE EFECTIVAMENTE CUMPLIÓ CON EL RESULTADO QUE MAS ADELANTE VEREMOS.

TRIGÉSIMO QUINTO - DE LAS CONSECUENCIAS DEL INCUMPLIMIENTO CONTRACTUAL DE SANTANDER CONSUMER

A) LA LUCHA, EN SOLITARIO, DE OTAYSA TURISMOS S.A., PARA CUMPLIR CON LOS CLIENTES DE FORMULA

Los accionistas de OTAYSA TURISMOS S.A. eran conscientes de que, la liquidación de ASEGURATOR, la suspensión de pagos de OTAYSA S.A., y la deserción, por parte de SANTANDER CONSUMER, de las obligaciones contractuales dimanantes del contrato firmado con OTAYSA TURISMOS S.A., habían creado, una lógica preocupación y alarma hacia el grupo OTAYSA en todos los sectores relacionados con el automóvil, los bancos y una parte del público.

No obstante, teniendo en cuenta el elevado número de personas que trabajaban en las cinco empresas del grupo OTAYSA (470 trabajadores, algunos desde hacia más de treinta años), hicieron que no existiesen dudas en que el camino era luchar contra las dificultades e intentar que, OTAYSA TURISMOS S.A., pudiese cumplir sus contratos de servicio post-venta consecuencia de las más de mil cuatrocientas operaciones realizadas por el sistema "Formula Otaysa".

Todo el mundo confiaba en que los Talleres de OTAYSA S.A., con 20.000 metros cuadrados de superficie, una sección de chapa y pintura moderna y 140 mecánicos de categoría profesional contrastada, iban a poder levantar la suspensión de pagos, pero no contaban con que una de las compañías más importantes en Madrid : MAPFRE, precisamente MAPFRE , iba a negarse a trabajar con los talleres de chapa y pintura de OTAYSA S.A.

El Presidente del grupo OTAYSA, Santiago Gómez Pintado, de acuerdo con su esposa, decide hipotecar, con LA CAIXA, la casa-chalet del Parque Conde de Orgaz donde vivían, desde hacia veinticinco años, con sus siete hijos, y entrega, a OTAYSA TURISMOS S.A., el importe del crédito hipotecario: Doscientos veinticinco millones de pesetas (225.000.000 ptas)

Ya había sido aprobada una regulación de empleo de cien trabajadores de OTAYSA S.A., pero se hizo necesario, también, solicitar a la Conserjería de Economía y empleo de la Comunidad de Madrid regulación de empleo, y consiguiente extinción del contrato de trabajo, a un grupo de trabajadores de OTAYSA TURISMOS.

En enero del 2001 los accionistas de OTAYSA TURISMOS, Santiago Gómez Pintado y su esposa, se quedan, personalmente, sin un céntimo y ya no pueden entregar más dinero a OTAYSA TURISMOS S.A. quien, a su vez, no puede pagar a OTAYSA S.A., en suspensión de pagos, las reparaciones que sus talleres están haciendo a los clientes de "Formula Otaysa".

OTAYSA TURISMOS queda sin actividad llegando a un acuerdo con sus trabajadores para pagarles lo que les corresponde, por despido, cuando resulte posible.

En Febrero del 2001 empleados de OTAYSA TURISMOS S.A., amparándose en el anonimato, dejan en el domicilio de la familia Gómez Pintado escritos de amenazas e insultos a Santiago Gómez Pintado (**documentos nº 46 y 47**).

B) SOBRE LAS IMPORTANTES DECLARACIONES DEL PRESIDENTE DE OTAYSA TURISMOS S.A. AL AYUNTAMIENTO DE COSLADA

El 30 de Marzo y el 23 de Abril del 2001, un año después de que SANTANDER CONSUMER prohibiera, a OTAYSA TURISMOS, hacer uso de las pólizas de crédito Stock, retirase a sus empleados de su lugar de trabajo en las oficinas de esta compañía, y se negase a financiar operaciones de venta de automóviles por el sistema "Formula Otaysa", la Inspección de Consumo del AYUNTAMIENTO DE COSLADA levanta sendas actas a OTAYSA TURISMOS S.A., solicitando, al Presidente de esta compañía, informe, a la Inspección, acerca de las razones por las cuales, diferentes usuarios y consumidores, se empiezan a quejar de la falta de servicio de OTAYSA TURISMOS a los coches adquiridos a esta compañía por el sistema "Formula Otaysa".

Acompañamos a esta demanda las citadas Actas de Inspección del Ayuntamiento de Coslada (**doc nº 48, 49 y 50**).

El Presidente de OTAYSA TURISMOS S.A., contesta a estas actas , (**doc nº 51**) explicando, con claridad, todas las razones que han conducido, a OTAYSA TURISMOS S.A., a esta situación y a no poder seguir ya dando el servicio contratado después de estar un año haciéndolo, en solitario, desde que SANTANDER CONSUMER se negó a seguir cumpliendo su contrato.

(Con el debido respeto recomendamos la atenta lectura de esta contestación del Presidente de OTAYSA TURISMOS en las actas de la Inspección del Excmo. Ayuntamiento de Coslada, al haber sido hechas hace mas de seis años, en Abril del 2001, cuando OTAYSA TURISMOS luchaba todavía por no dejar de cumplir sus compromisos con los usuarios de "Formula Otaysa")

En aquellos precisos momentos, como veremos, y a pesar de haber incumplido su contrato al apartarse, desde hacia mas de un año, de todas sus obligaciones contractuales, SANTANDER CONSUMER no había enviado todavía carta o comunicación alguna fehaciente, a OTAYSA TURISMOS, sobre la resolución del contrato de colaboración que firmó, con esta compañía, el 21 de Octubre de 1997, por dos años y que renovó por dos años mas.

Ante la pregunta del Inspector de Consumo sobre que podían esperar los clientes ante esta situación, en el ultimo párrafo de su declaración, como contestación al Acta de la que forma parte (**doc nº 51**) el Presidente de OTAYSA TURISMOS declara literalmente : **" La pregunta de ustedes es ¿ es esta una situación irreversible? ¿Qué pueden esperar los clientes que reclaman se les de el servicio que contrataron?**

Mi respuesta honesta, en estos momentos, es que solo una intervención en forma de ayuda financiera podría levantar esto, aunque yo soy pesimista al respecto porque la Compañía HISPAMER que debiera ser, lógicamente, quien viniera a ayudar, fue la primera que cortó su actividad con nosotros hace ya mucho tiempo, contribuyendo con su actitud al deterioro de la situación e incumpliendo, en mi opinión, por vía de hecho, el contrato con OTAYSA TURISMOS S.A.

Hay algo que puede ser importante saber en esta triste historia y ello es que yo, personalmente, estoy en la ruina mas absoluta, con mis cuentas corrientes embargadas. He perdido mi casa y no puedo tener propiedad alguna, lo único que no me han quitado esos canallas es mi honestidad y tampoco me han matado físicamente, aunque reconozco que han estado cerca.

Han conseguido perjudicar a una serie de clientes y tirar abajo a una empresa modelo que me costó cuarenta años construir con la inestimable ayuda de muchos trabajadores magníficos, y que lo único que pretendía era cumplir su contrato y reclamó que la otra parte lo cumpliera también, sin darse cuenta que no se puede confiar en una Justicia que, después de cuatro años de iniciar un pleito, no es capaz de tener una Sentencia en primera instancia”. (en esta ultima frase hacia referencia al pleito que OTAYSA S.A., tenia, contra SEAT-VOLKSWAGEN-AUDI en Juzgado nº 15 de 1ª Instancia de Madrid)

Estas declaraciones del Presidente de OTAYSA TURISMOS S.A. realizadas el día 30 de Marzo de 2001 ante el Inspector del Ayuntamiento de Coslada, convertidas en documento público, cobran, al día de hoy, un importante significado ya que resumen los hechos que desembocaron en el incumplimiento contractual de SANTANDER CONSUMER, el cual dio lugar a importantísimos perjuicios, no solo para los trabajadores, y accionistas de OTAYSA TURISMOS, sino también para MIL TRESCIENTOS USUARIOS que compraron sus coches a OTAYSA TURISMOS por el sistema “Formula Otaysa” y los financiaron por SANTANDER CONSUMER a quien han venido pagando todos los plazos con sus intereses, incluso hasta cuando no se les pudo dar el servicio contratado, a pesar de que, como veremos, los Tribunales han dejado claro que no estaban obligados a hacerlo, ya que los contratos de financiación se entienden vinculados a un contrato de consumo cuando reúnen los presupuestos del Art. 14.2 de la Ley 7/1996, de 23 de Marzo, de crédito al consumo.

C) SOBRE LA DESORIENTACIÓN DE LOS CLIENTES ANTE LA DESERCIÓN DE SANTANDER CONSUMER Y LA FORMA EN QUE ESTA FINANCIERA LES TRATÓ NEGANDOLES HASTA LA INFORMACIÓN

Desde el día 6 de Marzo del 2000, fecha en que SANTANDER CONSUMER comenzó, de hecho, a incumplir su contrato con OTAYSA TURISMOS S.A. notificándola por escrito que, a partir de esa fecha, ya no podría hacer nuevas disposiciones en las pólizas de crédito para Stocks, y retirando a sus dos empleados de las oficinas de esta sociedad en la calle Mª de Molina nº 54, donde desarrollaban su trabajo desde hacia mas de dos años, la compañía financiera decidió que la manera mas conveniente de comportarse para no hacer frente a sus responsabilidades con los clientes, era decirles que, SANTANDER CONSUMER, nada tenía que ver en nada referente a los contratos de “Formula Otaysa”.

Mientras que en el mes de Marzo del 2001, OTAYSA TURISMOS, continuaba adelante, día a día, tratando de estirar sus posibilidades de servicio hacia los clientes de Formula Otaysa hasta el ultimo momento posible, y sus administradores hipotecaban su casa, avalaban créditos y entregaban a la empresa hasta la ultima peseta de sus ahorros privados, **SANTANDER CONSUMER, hacia ya mas de un año que había abdicado de sus responsabilidades contractuales y negaba hasta la información a los clientes,**

aunque, eso si, seguía cobrando las cuotas mensuales y, como veremos, amenazaba, y luego reclamaba judicialmente esas cuotas, a aquellos clientes que, cuando empezaron a notar fallos en el servicio post venta, se negaban, lógicamente, a pagar los plazos fijados en el contrato de financiación a comprador.

(como ejemplos de lo expuesto acompañamos (**doc nº 52**) carta de M&H abogados, de 29 de Marzo del 2000, dirigiéndose al departamento de atención al cliente de OTAYSA TURISMOS, en representación de uno de los usuarios de “Formula Otyasa”, quien no reclama por los servicios que, a sus clientes, se le seguían prestando por OTAYSA TURISMOS, sino porque quiere vender su coche y, OTAYSA TURISMOS, le dirige a SANTANDER CONSUMER, quien, como expresa, literalmente, el abogado en el párrafo tercero de la carta : **“En HISPAMER se niegan a darnos información por cuanto que se escudan en que son ustedes los que deban facilitar las cantidades que tienen que devolver en concepto de parte proporcional del seguro y de servicios no disfrutados.”**

Un segundo ejemplo de las dudas que suscitó este periodo donde, OTAYSA TURISMOS, después de luchar mas de un año para seguir dando los servicios de mantenimiento a los usuarios de “Formula Otaysa”, empezó a tener deficiencias, en estos servicios, hasta parar por completo su actividad, lo podemos comprobar en este documento que acompañamos (**doc nº 53**), sacado de Internet con fecha 5 de Abril del 2001.

En este documento que aparece titulado : DUDAS SOBRE LA FORMULA OTAYSA, el usuario expone su problema y aunque no explica toda la realidad ya que, desde que compró su coche, si estuvo recibiendo los servicios durante mas de un año, describe, con bastante claridad, el tema y, sin ser un especialista en derecho, por puro sentido común, en el primer párrafo de su pregunta expone literalmente : **“ ...yo pago todos los meses dos recibos a la financiera HISPAMER, uno por el valor financiado del vehículo y otro por el valor financiado del contrato de mantenimiento. Mi pregunta es ¿Puedo dejar de pagar estas ultimas cantidades a HISPAMER depositándolas en un Notario?. HISPAMER, en la publicidad de venta del vehículo, figura como empresa del grupo y me obligaron a financiarlo con ella, si no tiene responsabilidad en este tema ¿a quien pagaré la letra residual de 500.000 pts al final de esta operación si OTAYSA no existe?. Una empresa que financia las operaciones de venta de su grupo ¿no debería hacerse responsable de estos contratos?”.**

Cuando, el 21 de Octubre de 1997, se firmó al acuerdo de colaboración entre SANTANDER CONSUMER y OTAYSA TURISMOS, una de las cosas que se tuvieron muy en cuenta, para asegurar el éxito del proyecto “Formula Otaysa”, fue el hecho de que los clientes vieran, claramente, que SANTANDER CONSUMER (en aquellos momentos con el nombre de HISPAMER), de la que era publico y notorio significaba una continuación del BANCO CENTRAL HISPANO, era, junto con OTAYSA, una de las garantes de esta operación comercial y, esto, no eran solo sensaciones o pensamientos, sino que, ante el cliente, venia avalado por lo siguiente :

- I) Los apoderados de SANTANDER CONSUMER y de OTAYSA TURISMOS firmaban, junto al cliente consumidor del producto y sus avalistas, los contratos de financiación al comprador de “Formula Otaysa”
- II) Los contratos se firmaban, siempre, ante Agente de Cambio y Bolsa, quien los intervenía con su sello.
- III) Los contratos se firmaban en las oficinas de OTAYSA TURISMOS de la calle Maria de Molina nº 54, donde también trabajaban, a diario, dos empleados de SANTANDER CONSUMER.
- IV) Como ya hemos explicado anteriormente, en los folletos publicitarios de la “Formula Otaysa” se podían ver, entremezclados, los logotipos de las empresas del grupo OTAYSA y el de SANTANDER CONSUMER. (doc nº 54). Aunque lo que resulta mas relevante y claro es lo que se puede leer en la pagina 6 de este folleto (doc nº 55) cuando, al referirse al compromiso de recompra del vehiculo, se dice : “ **Todo ello unido al compromiso de recompra del automóvil, a la finalización del contrato y por un precio mínimo garantizado por OTAYSA TURISMOS y SANTANDER CONSUMER..”**

Todo ello fue acordado y buscado, a propósito, por ambos contratantes, colaboradores en el proyecto, para dar toda la confianza posible a los consumidores, dado que la “Formula Otaysa” era, realmente, un producto muy nuevo en el mundo del automóvil, y se pensó que quien mejor iba a dar confianza al consumidor seria una financiera como SANTANDER CONSUMER, que todo el mundo sabia pertenecía, entonces, al BANCO CENTRAL HISPANO.

D) Después de pasado mas de un año desde que SANTANDER CONSUMER hizo dejación de sus obligaciones contractuales, OTAYSA TURISMOS S.A. y sus administradores, con graves problemas de todo tipo y también perdida de trabajadores, comienza a fallar en la calidad de los servicios a los clientes de Formula y, además, se ve obligada a salir de las instalaciones de Coslada.

A partir de ese momento OTAYSA TURISMOS S.A. recibe muchas reclamaciones y cartas solicitando la cancelación del contrato así como demandas judiciales reclamando la parte de los servicios que no se han podido completar en el tiempo de los contratos.

El Presidente de OTAYSA TURISMOS utiliza el teléfono y trata de explicar, personalmente, a todos los clientes que quisieron oírle, como estaba, en esos momentos, la situación. (**acompañamos apuntes del Presidente de Otaysa, escritos en el ordenador e informados, personalmente, a mano, sacados de la documentación de OTAYSA TURISMOS (doc nº 56)**)

E) DE LAS QUERELLAS CRIMINALES CONTRA LOS ADMINISTRADORES DE OTAYSA TURISMOS S.A.

I

El 28 de Abril del 2001 tres clientes de OTAYSA TURISMOS S.A., que adquirieron sus coches por el sistema “Formula Otaysa”, presentan, ante el Juzgado de Instrucción nº 24 de Madrid, Querella criminal contra los accionistas y administradores solidarios de OTAYSA TURISMOS S.A.,

Son especialmente interesantes dos documentos relativos a esta querrela; el primero recoge las declaraciones, como imputado, del Presidente y principal accionista de OTAYSA TURISMOS quien expone, ante el Juez de Instrucción, hechos de gran importancia que tienen mucho que ver con esta demanda. (doc n° 57).

El segundo de los documentos es una copia del AUTO de sobreseimiento y archivo de estas actuaciones, de 29 de Octubre de 2001 (doc n° 58), donde la Ilma Sra Magistrado Juez, se refiere, con bastante detalle, a aspectos relativos a las relaciones contractuales entre OTAYSA TURISMOS y SANTANDER CONSUMER y, en la pagina 2 y 3 del citado AUTO, expone literalmente : **“...Para ello “Otaysa Turismos S.A.” suscribió en fecha 21 de Octubre de 1997 un contrato de colaboración mutua con la entidad Hispamer Servicios Financieros S.A., y esta se comprometía a facilitar a Otaysa determinados créditos para la compra de Stocks de vehículos y financiar, a cambio de comisiones pactadas, la compra de vehículos a los clientes de “Formula Otaysa”**

Sin embargo, determinados avatares que sufrió el grupo de empresas provocó que la situación económica se hiciese insostenible, sin que se pueda atribuir este resultado a una actuación deliberada por parte de los responsables del grupo.

Y, así, en el proceso de desintegración económica y crisis empresarial INTERVINO EL INCUMPLIMIENTO, POR PARTE DE HISPAMER, DE LAS OBLIGACIONES QUE HABIA PACTADO CON OTAYSA TURISMOS, la necesidad de proceder a una infructuosa venta de Asegurador S.A., compañía de seguros del grupo, así como el acuerdo transaccional al que tuvo que acceder Otaysa S.A. con el grupo Volkswagen, por debajo de sus pretensiones, a fin de lograr una mínima liquidez

En todo el proceso, que culminó en el año 2000, cuando se procedió a la suspensión de pagos de Otaysa S.A. el Grupo mantuvo el producto “Formula Otaysa” hasta que tuvo que dejar de venderlo para evitar contraer obligaciones que después, y dado la situación, no pudiesen cumplir.....”

Líneas después, continua el AUTO (doc n° 58) : **“En el presente caso existen muestras suficientes acerca de la actividad empresarial de los querellados en la que se inscribía el contrato suscrito, sin que haya resultado evidenciado que por parte de aquellos, a la suscripción de los mismos existiese ánimo alguno de incumplimiento.**

Incluso, en todo el proceso de desmembración empresarial, Otaysa Turismos, ha prestado servicios a los querellantes hasta donde ha podido y así se ha justificado con los documentos que en copia han sido unidos al escrito de los querellados de 15 de Octubre de 2001, bajo el documento n° 3, consistente en los justificantes de la devolución a los querellantes de las cantidades correspondientes a las anualidades del seguro de sus vehículos pendientes de contratar como consecuencia de la entrada en la CLEA de la entidad Asegurador S.A., habiéndose aportado igualmente fichas postventa de los querellantes en las que consta los servicios que éstos recibieron de las empresas del grupo como consecuencia de la suscripción del contrato de “Formula Otaysa” y, por lo tanto, cubiertas económicamente por aquellas empresas...”

En este AUTO de archivo de las actuaciones de 29 de Octubre de 2001, la propia Magistrado Juez profundiza en las causas por las cuales, OTAYSA TURISMOS, después de seguir dando a sus clientes, durante mas de un año, los servicios a los que se

había comprometido, no pudo continuar ya haciéndolo en determinado momento y, en este AUTO, no tiene ningún reparo en afirmar que : “ en el proceso de desintegración económica y crisis empresarial **intervino el incumplimiento por parte de HISPAMER de las obligaciones que había pactado con “OTAYSA TURISMOS S.A.”....**

Este reconocimiento, por parte de la Ilma Sra Magistrado Juez del Juzgado de Instrucción nº 24 de Madrid, del incumplimiento de SANTANDER CONSUMER (antes HISPAMER) de su contrato con OTAYSA TURISMOS, reconocido en el AUTO de sobreseimiento de esta querrela criminal contra los administradores de OTAYSA TURISMOS, ya determina, de por si, una investigación previa al AUTO donde se sanciona esta conducta ya que, no solo destaca el incumplimiento contractual de SANTANDER CONSUMER sino que determina, también, todas las consecuencias de tal incumplimiento al expresar : “ **Y, así en el proceso de desintegración económica y crisis empresarial intervino el incumplimiento por parte de HISPAMER de las obligaciones que había pactado con “Otaysa Turismos”, en la necesidad de proceder a una infructuosa venta de Asegurador S.A., Compañía de seguros del grupo, así como al acuerdo transaccional al que tuvo que acceder Otaysa con el grupo Volkswagen, por debajo de sus pretensiones, a fin de lograr una mínima liquidez.**

En todo el proceso, que culminó en el año 2000, cuando se procedió a la suspensión de pagos de Otaysa S.A. el grupo mantuvo el producto “Formula Otaysa, hasta que tuvo que dejar de venderlo para evitar contraer obligaciones que después, y dada la situación, no pudiesen cumplir...”

“...Incluso, en todo el proceso de desmembración empresarial, Otaysa Turismos S.A. ha prestado servicios a los querellantes hasta donde ha podido y así se ha justificado con los documentos...”

La Juez de Instrucción, en su investigación de los hechos, se da cuenta que el incumplimiento de SANTANDER CONSUMER no solo determinó la futura inactividad empresarial de OTAYSA TURISMOS, sino que incluso tuvo clara incidencia en la caída del resto de las empresas del grupo.

Quizás, en este momento de la demanda, sea conveniente recordar que, cuando OTAYSA TURISMOS y SANTANDER CONSUMER firmaron su contrato de colaboración para comercializar y financiar las operaciones de ventas y servicios por el sistema “Formula”, el BANCO CENTRAL HISPANO, del que la financiera era entonces empresa filial y unipersonal, conocía con todo detalle el litigio que, en esos momentos, enfrentaba, hacia tres años, a OTAYSA S.A. con SEAT-VOLKSWAGEN, hasta el punto que el Presidente de SANTANDER CONSUMER, D José Zamora Menarguez, dijo, en aquellos momentos, al Presidente y casi único accionista de OTAYSA TURISMOS las frases siguientes : “ **Santiago, me ha dicho el Sr Corcostegui, que es mi superior en el BANCO CENTRAL HISPANO, que están encantados con este contrato con OTAYSA TURISMOS y que no te preocupes demasiado con tu litigio porque, el BANCO CENTRAL HISPANO, no le tiene miedo a los Alemanes de VOLSKWAGEN”.**

II

En el año 2001, cinco trabajadores de OTAYSA TURISMOS S.A. presentan, ante el Juzgado de Instrucción nº 4 de Coslada, Querrela criminal contra los accionistas y administradores Santiago Gómez Pintado, y Amalia Sancha Trueba y contra el hijo de ambos, Santiago Gómez Sancha, por presuntos delitos de alzamiento de bienes, delito societario y falsedad en documento mercantil.

Después de cuatro años del lógico calvario que estas acusaciones llevan siempre consigo para los imputados, la Audiencia Provincial de Madrid, Sección Decimosexta, por AUTO N^a 139/05, desestima el recurso de apelación de los cinco trabajadores querellantes y confirma, íntegramente, la resolución del Ilmo Sr Juez de Instrucción que había dictado AUTO de 15 de Noviembre de 2004, acordando el sobreseimiento y archivo de las actuaciones.

TRIGÉSIMO SEXTO – SANTANDER CONSUMER ENVIA UNA CARTA DE RESOLUCIÓN DE SU CONTRATO CON OTAYSA TURISMOS S.A.

Con fecha 19 de Junio de 2001 SANTANDER CONSUMER envía, por Fax, a OTAYSA TURISMOS S.A. una carta en la que, literalmente, dice : “Ante la falta de cumplimiento por su parte de lo pactado en el contrato suscrito con Vds en fecha 21 de Octubre de 1997, y del embargo trabado por la Agencia Tributaria sobre todos los saldos que pudieran resultar a favor de OTAYSA TURISMOS S.A., por la presente les comunicamos su resolución, y procedemos a efectuar la liquidación con arreglo a lo previsto en la estipulación Segunda del Contrato.

Dicha liquidación arroja un saldo de 1.629.316 Pts, importe que procedemos a ingresar a favor de la Agencia Tributaria, atendiendo así la diligencia de embargo sobre los créditos y derechos que ostente OTAYSA TURISMOS S.A. practicado por dicho organismo” (**doc nº 36**).

SANTANDER CONSUMER, después de pasados dieciocho meses desde que el 25 de Febrero del 2000, incumplió, de hecho, su contrato (recordemos que, en esta fecha, además de retirar a sus dos empleados de sus puestos de trabajo en las oficinas de OTAYSA TURISMOS, prohibió hacer nuevas disposiciones sobre las pólizas de crédito Stock, lo que suponía, en la práctica, vaciar de contenido e incumplir el contrato de colaboración que la unía con esta empresa desde el 21 de Octubre del año 1997), **se acuerda, ahora, de que ni siquiera ha comunicado la resolución de este contrato y envía, esta carta, a OTAYSA TURISMOS, que, después de año y medio de luchar en solitario para cumplir los contratos de “Formula” ya estaba a pocos días de verse obligada a quedar inactiva totalmente.**

SANTANDER CONSUMER no explica, en su carta, en que consiste el incumplimiento y comunica, en ella, un embargo de Hacienda, a OTAYSA TURISMOS, por 1.626.316 Pts del dinero que la financiera la debía por comisiones **y que, en lugar de abonárselo, retenía, sin motivo alguno, desde hacia mas de un año.**

Desde luego, este embargo de Hacienda por un retraso de OTAYSA TURISMOS en el pago de un impuesto, no tenía apoyo alguno, como causa de rescisión, en el contrato marco firmado por ambas empresas, como puede comprobarse en el citado contrato que acompañamos a esta demanda (**doc nº 9**).

El Presidente de OTAYSA TURISMOS S.A. contesta, a esta carta, por dos veces en el mismo día. La primera carta la envía por correo ordinario (**documento n° 59**) y, horas después, se da cuenta de que debería haberla enviado por medio fehaciente y escribe una segunda carta, algo diferente en su redacción, que envía, esta vez sí, por Buro-Fax (**documento n° 60**).

TRIGÉSIMO SEPTIMO – DE LA QUIEBRA DE OTAYSA S.A. Y SU CALIFICACIÓN COMO FORTUITA.

A pesar de que los Bancos acreedores de OTAYSA S.A., estaban de acuerdo en firmar un convenio para evitar la quiebra, la Hacienda Pública se niega a firmarlo, y el Juzgado N° 1 de Primera Instancia e Instrucción de Coslada se ve obligado a dictar AUTO de 23 de Julio de 2001 declarando la quiebra de OTAYSA S.A.

Cinco años después, el 25 de Julio de 2006, el Juzgado dicta Sentencia calificando la quiebra de OTAYSA S.A., como fortuita y, en el primero de sus fundamentos de derecho, expone que la producción de la quiebra no ha sido debida al comportamiento del representante de la sociedad, sino a la ruptura de determinadas relaciones comerciales (haciendo referencia a Seat y Volkswagen) y a la crisis del sector automovilístico .

TRIGÉSIMO OCTAVO - SOBRE LA SENTENCIA DE LA AUDIENCIA PROVINCIAL DE MADRID VINCULANDO EL CONTRATO DE FINANCIACIÓN DE SANTANDER CONSUMER CON EL CONTRATO DE CONSUMO DE OTAYSA TURISMOS.

Hacia mas de un año desde que SANTANDER CONSUMER había dejado de cumplir con sus obligaciones y responsabilidades en relación con su contrato de colaboración con OTAYSA TURISMOS; el mismo periodo de tiempo que, esta empresa, había seguido prestando, a los clientes de ambas compañías, los servicios de reparación y mantenimiento, sin poder hacer nuevas operaciones ni cobrar ya cantidad alguna.

OTAYSA TURISMOS, que había devuelto a los clientes mas de quinientos millones de pesetas de los seguros recibidos por adelantado y, dada la situación de incertidumbre creada por SANTANDER CONSUMER, era consciente de que no debía seguir vendiendo coches por el sistema “Formula”, se mantuvo, todo ese tiempo, funcionando y dando servicio, sin recibir ingresos, gracias a la liquidez que tenia en caja y, cuando esta se le terminó, siguió, durante varios meses, dando los servicios de reparaciones y mantenimiento a los que se había comprometido, gracias a las aportaciones de sus dos socios y administradores, el Sr Gómez Pintado y esposa, que aportaron, a OTAYSA TURISMOS, mas de doscientos setenta y cinco millones de pesetas, en efectivo, al hipotecar su vivienda con la CAIXA y vender casi todas sus propiedades.

Después de un año, y al no tener ingresos, OTAYSA TURISMOS se vio, cada día, en mayores dificultades para mantener la calidad de estos servicios, por lo que comenzaron a recibirse quejas de los clientes.

Al mismo tiempo que OTAYSA TURISMOS, también SANTANDER CONSUMER recibía reclamaciones, ya que los clientes conocían perfectamente la unión de estas dos empresas en la comercialización de este nuevo sistema de distribución, ya que habían firmado, con ambas compañías, los contratos de financiación a comprador (**doc nº 10**) y el anexo VI al contrato de venta de los automóviles (**doc nº 11**)

Ante esto, la actuación de SANTANDER CONSUMER consistió, no solo en rechazar estas reclamaciones, pretestando que nada tenía que ver en este asunto, sino que amenazaba con llevar ante los Tribunales de Justicia a aquellos consumidores que se atreviesen a decir que no iban a pagar los servicios que ya no estaban recibiendo.

El Catedrático de Derecho Administrativo de la Universidad de Salamanca y profesor de la Universidad Autónoma de Madrid, D. Ángel Menéndez Rexach, fue uno de los cientos de consumidores que adquirió su coche a OTAYSA TURISMOS por el sistema "Formula" y uno de los que tuvieron que sufrir los inconvenientes de la falta de servicio cuando, a esta compañía, ya no la fue posible continuar dándolos.

A una persona no versada en derecho pueden intimidarle este tipo de amenazas, pero a un Jurista de la talla del Catedrático Sr Menendez Rexach , es mas difícil, lo cual quedó demostrado con la Sentencia 00630/2004 de la AUDIENCIA PROVINCIAL DE MADRID SECCIÓN Nº 25 de 16/11/2004.

Esta Sentencia, y otras que mas adelante citaremos, viene a confirmar la doctrina, ya consolidada, de nuestros Tribunales respecto a la clara vinculación de los contratos de financiación a los contratos de consumo, en los términos de la Ley 7/1995 de 23 de Marzo de crédito al consumo.

La citada Sentencia que acompañamos (**doc nº 61**), en su Fundamento de Derecho segundo, expone : “ **Los contratos de financiación se entienden vinculados a un contrato de consumo cuando reúnen los presupuestos del Art. 14.2 de la citada Ley 7/1995, que a su vez se remite al Art. 15, letras a) a c). Con la consecuencia de que la ineficacia de este ultimo contrato determinará también la correlativa ineficacia del contrato destinado a su financiación. Además de ello, al consumidor, cuando concurren todos los presupuestos contemplados en las letras a) a e) de ese Art. 15, podrá ejercitar, frente al concedente del crédito, todos los derechos que le correspondan frente al proveedor de los bienes o servicios**”.

Y SI ESTO ES, OBJETIVAMENTE, ASI, LO QUE HA OCURRIDO, EN REALIDAD, ES QUE, MIENTRAS OTAYSA TURISMOS DEVOLVIA, A LOS CLIENTES SUYOS Y DE SANTANDER CONSUMER, MAS DE QUINIENTOS MILLONES DE PESETAS AL NO PODER CONTRATAR, EN SU NOMBRE, LOS SEGUROS QUE LE HABIAN ADELANTADO, Y HA ESTADO PRESTANDO LOS SERVICIOS DE REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO DURANTE MAS DE UN AÑO HASTA QUE SE HA QUEDADO SIN LOS RECURSOS ECONOMICOS NECESARIOS; SANTANDER CONSUMER, QUE RESOLVIÓ INDEBIDAMENTE SU CONTRATO EL 25 DE FEBRERO

DEL AÑO 2000, HA ESTADO COBRANDO, DESDE ENTONCES, DE FORMA INDEBIDA, CIENTOS DE MILLONES DE PESETAS DE MIL DOSCIENTOS CINCUENTA USUARIOS QUE FIRMARON LOS CONTRATOS DE SERVICIOS Y DE FINANCIACIÓN CON OTAYSA TURISMOS Y CON SANTANDER CONSUMER, Y NO HAN RECIBIDO LOS SERVICIOS CONTRATADOS DURANTE UN PERIODO DE UNO O DOS AÑOS, MIENTRAS QUE SE HAN VISTO OBLIGADOS A PAGAR SUS CUOTAS MENSUALES A LA FINANCIERA BAJO LA AMENAZA DE SER DEMANDADOS JUDICIALMENTE POR ESTA Y SER INTRODUCIDOS EN LAS LISTAS DE MOROSOS.

RESUMEN Y CONCLUSIONES SOBRE LOS HECHOS EXPUESTOS

A) PREGUNTAS SOBRE LOS HECHOS

¿Por qué, SANTANDER CONSUMER, después de dos años y medio de fructíferas relaciones de colaboración con OTAYSA TURISMOS y solo dos meses después de renovar su contrato con esta compañía, cancela, de pronto y sin aviso previo alguno, la posibilidad de que OTAYSA TURISMOS siga utilizando las pólizas de crédito Stock sabiendo que, sin ellas, a esta empresa, le era completamente imposible continuar existiendo al no poder seguir comercializando la llamada “Formula Otaysa” ?

¿Por qué el mismo día que cancela las pólizas de crédito para Stock, SANTANDER CONSUMER retira, de las instalaciones de OTAYSA TURISMOS, a sus dos empleados, que llevaban trabajando allí, mas de dos años, en labores de información y venta de los productos financieros de SANTANDER CONSUMER a las personas interesadas en comprar coches por el sistema Formula Otaysa?

¿Por qué la financiera resolvió, primero, de hecho, el contrato de colaboración con OTAYSA TURISMOS, impidiendo continuar utilizando las imprescindibles pólizas para stock, y, hasta año y medio mas tarde, no envió, a OTAYSA TURISMOS, una carta de resolución del contrato que ya había resuelto, de hecho, un año y medio antes?

¿Por qué el Director General de SANTANDER CONSUMER, en la conversación con el Presidente de OTAYSA TURISMOS, transcrita en Acta Notarial y grabada en cinta - dice que no van a cumplir el contrato de colaboración firmado porque les asusta el riesgo que tendrían si OTAYSA TURISMOS llegase a vender cinco mil coches por el nuevo sistema “Formula”, cuando, lo que se pretendía al firmar el contrato de colaboración, era, precisamente, comercializar este sistema, no solo en Madrid sino en toda España y tratar de alcanzar cifras de venta muy superiores (cuanto mas operaciones mucho mejor) lo que supondría para SANTANDER CONSUMER alcanzar también cifras record de financiación de automóviles ?

¿ Porque SANTANDER CONSUMER, una vez incumplido el contrato con OTAYSA TURISMOS al prohibir a esta empresa hacer uso de las pólizas de crédito Stock, se

aparta de toda actividad y responsabilidad pero no envía carta de resolución del contrato hasta un año y medio después?

¿ Por qué cuando mejor iban las cosas para las dos empresas colaboradoras en el lanzamiento de la “Formula Otaysa”, SANTANDER CONSUMER prohíbe, a su compañero de proyecto empresarial, OTAYSA TURISMOS, que utilice las pólizas para Stock, y esto sucede, precisamente, poco después de la absorción del BANCO CENTRAL HISPANO por el BANCO DE SANTANDER y con el cambio de Presidente en SANTANDER CONSUMER ?

¿Por qué SANTANDER CONSUMER, conociendo que tiene firmados contratos de financiación con mas de 1.300 personas y sabiendo que, estos contratos, de acuerdo con lo que dispone la Ley 7/1996 de crédito al consumo, se entienden vinculados al contrato de servicios de “Formula Otaysa” de OTAYSA TURISMOS, amenaza, reclama y cobra los plazos mensuales a estos clientes, incluso cuando esta empresa no puede dar a los consumidores los servicios pactados?

Estas y otras preguntas podrían hacerse al analizar los hechos anteriormente expuestos, **pero lo relevante, lo jurídicamente relevante, después del cobro indebido a estas personas usuarios de “Formula Otaysa” y para lo que, a través de esta demanda, estamos solicitando el auxilio Judicial, es el incumplimiento del contrato de colaboración que, SANTANDER CONSUMER, firmó con, OTAYSA TURISMOS, el 21 de Octubre de 1997; contrato que se firmó por dos años y que se renovó, por ambas partes, por dos veces consecutivas.**

El proyecto que acometieron, SANTANDER CONSUMER y OTAYSA TURISMOS, triunfaba porque era muy conveniente para los consumidores, que podían encontrar, en una misma empresa, todos los modelos y todos los servicios necesarios para la utilización de un coche propio, y, incluso, la recompra de ese coche a un precio ya pactado.

Los responsables del BANCO CENTRAL HISPANO se dieron cuenta de ello y de que OTAYSA TURISMOS podía tener éxito y aportar, a su filial, SANTANDER CONSUMER (en aquellos momentos HISPAMER), miles de operaciones de coches para su financiación, además de recibir sustanciosas comisiones.

El éxito llegó, pero, quizás, en un mal momento, porque el BANCO CENTRAL HISPANO fue absorbido por el BANCO DE SANTANDER, el Presidente de SANTANDER CONSUMER, D. José Zamora Menarguez, removido de su puesto, y los nuevos ejecutivos de esta financiera, sin motivo aparente alguno, resolvieron, de hecho, el contrato de colaboración con OTAYSA TURISMOS, al prohibir, a su compañero de contrato, que dispusiera de las pólizas de crédito Stock imprescindibles para comprar coches de todas las marcas nuevos y usados y para poder comercializar “La Formula Otaysa”

Tuvieron mucho cuidado, eso si, en no enviar comunicación o carta alguna notificando la resolución unilateral del contrato de colaboración con OTAYSA TURISMOS porque eran conscientes de que no existía motivo alguno para ello, **cosa que hicieron año y medio después a través de una insulsa carta que nada explica sobre los motivos de esta extraña e ilegal decisión que ya habían llevado a cabo año y medio antes.**

B) LA TRAMPA DE SANTANDER CONSUMER AL INCUMPLIR SU CONTRATO

El diccionario de la Lengua Española describe la palabra “trampa” como ardid o engaño, y eso es lo que SANTANDER CONSUMER hizo al prohibir, el 25 de Febrero del año 2000, a su compañero de proyecto empresarial, OTAYSA TURISMOS, el uso, a partir de ese momento, de las pólizas de crédito para Stocks que la financiera aportó de acuerdo con el contrato de colaboración firmado, por ambas compañías, el 21 de Octubre de 1997.

¿En que consistía el engaño y para que se hizo?. Los nuevos responsables de SANTANDER CONSUMER nombrados por el BANCO DE SANTANDER, después de que, este Banco, absorbiera al BANCO CENTRAL HISPANO, tenían, indudablemente, instrucciones concretas de parar esa eficaz maquina de vender coches por el sistema “Formula Otaysa”, que era OTAYSA TURISMOS, y que estaba teniendo un éxito rotundo, junto a SANTANDER CONSUMER, que los financiaba, en los mas de dos años que llevaban en el mercado.

Como no había motivo alguno para incumplir el contrato de colaboración con OTAYSA TURISMOS (por eso SANTANDER CONSUMER lo acababa de renovar por dos años mas) y no podían - sin riesgo futuro de reclamaciones Judiciales - escribir una carta resolviéndolo de forma unilateral, se les ocurrió cortar, de golpe y sin aviso previo alguno, las pólizas de crédito para los Stocks de coches, sabiendo, de antemano, que, sin ellas, la inactividad empresarial, de OTAYSA TURISMOS, llegaría con seguridad.

No contaba SANTANDER CONSUMER con que la actividad empresarial de OTAYSA TURISMOS, aunque incompleta – pues, debido a la inseguridad de la situación en que la financiera la había colocado al incumplir su contrato, no podía, en conciencia, comercializar la “Formula Otaysa” - iba a durar mas de un año, el tiempo que, OTAYSA TURISMOS, aun sin tener ingresos a partir de ese momento, pudo continuar prestando los servicios de reparaciones y mantenimiento a los mas de Mil Quinientos coches vendidos por el Sistema “Formula Otaysa” y de los que, la financiera, se había beneficiado al financiarlos y al percibir, además, de OTAYSA TURISMOS, comisiones, por las ventas conseguidas y por los seguros contratados.

En esos momentos, los nuevos responsables de SANTANDER COMSUMER, no pensaron que, los dos accionistas de OTAYSA TURISMOS, iban a hacer justo lo contrario que ellos : resistir todo lo posible y luego vender sus activos personales, vivienda incluida, y quedarse sin un céntimo para entregárselos a su empresa, OTAYSA TURISMOS, con la esperanza de poder cumplir, hasta el final, con los contratos firmados con los usuarios que, confiando en las dos empresas, habían comprado sus coches por el sistema “Formula”.

Lo importante para SANTANDER CONSUMER, o las instrucciones que sus directivos tenían, eran, indudablemente, parar como fuera, a OTAYSA TURISMOS e impedirle continuar comercializando su novedoso y atractivo producto, y eso lo podía conseguir la financiera, con seguridad, prohibiendo utilizar, a su compañero de contrato, las pólizas de crédito Stock, cosa que hizo, sin aviso previo alguno, el 25 de Febrero del año 2000, **no enviando entonces, SANTANDER CONSUMER ninguna comunicación de resolución de su contrato a OTAYSA TURISMOS, cosa que, sin embargo, si hizo,**

la financiera, año y medio después, con su carta de 19 de Junio de 2001(doc n° 36), cuando OTAYSA TURISMOS y sus accionistas, que habían estado, todo ese tiempo, cumpliendo, en solitario, sus compromisos con los clientes de “Formula”, ya no podían aguantar mas y, los responsables de SANTANDER CONSUMER, se dieron cuenta que, aunque ya habían resuelto, de hecho, el contrato con OTAYSA TURISMOS, año y medio antes, si no enviaban esa carta de resolución, iban a renovar, tácitamente, de manera formal, el contrato, con esta compañía, por dos años mas.

EL PROHIBIR, SANTANDER CONSUMER, UTILIZAR LAS PÓLIZAS DE CRÉDITO STOCK A OTAYSA TURISMOS EL 25 DE FEBRERO DEL AÑO 2000, FUE COMO SI A UN FUTBOLISTA LE CORTAN LOS PIES , O A UN BOXEADOR LAS MANOS ; AMBOS PUEDEN, QUIZAS, SEGUIR VIVIENDO , PERO YA NO PUEDEN JUGAR AL FÚTBOL NI PELEAR.

TRIGÉSIMO NOVENO – DE LA RESPONSABILIDAD DE SANTANDER CONSUMER Y DE SU DEBER DE INDEMNIZAR

La indemnización que vamos a solicitar en el suplico de esta demanda no tiene otro objeto que restituir a OTAYSA TURISMOS en la misma posición empresarial en que se encontraba cuando se produjo el incumplimiento contractual de SANTANDER CONSUMER.

Según los hechos expuestos no cabe duda alguna que SANTANDER CONSUMER, por los motivos que fueran o por los intereses que, en aquellos momentos, jugaban, fuertemente, fuera de las relaciones entre esta empresa financiera y OTAYSA TURISMOS, incumplió el contrato de colaboración con esta compañía, causando importantes daños y perjuicios a muchas personas.

Y si esto es así, y el Tribunal al que tengo el honor de dirigirme así lo declara y sanciona, SANTANDER CONSUMER, tiene la obligación legal de pagar, a OTAYSA TURISMOS, indemnizaciones en cuantía suficiente para que, esta compañía, pueda volver a estar en la misma situación en que se encontraba cuando, SANTANDER CONSUMER, el 25 de Febrero del año 2000, resolvió, de hecho, el contrato de colaboración que la unía con OTAYSA TURISMOS, al prohibir utilizar, a esta compañía, las pólizas de crédito Stock, sin antes haber resuelto, formalmente, el contrato citado, cosa que, finalmente, hizo, sin motivo alguno, año y medio después.

Las indemnizaciones que se solicitan en el suplico de la demanda, además de restituir a OTAYSA TURISMOS en la posición empresarial que perdió, debido al incumplimiento de SANTANDER CONSUMER, la permitirán abonar, a usuarios de “Formula Otaysa” que no pudieron recibir, por completo, los servicios a los que tenían derecho, las cantidades que indudablemente se les deben al haber pagado - indebidamente, según han sentenciado, en este mismo caso (doc n° 61), nuestros tribunales – a SANTANDER CONSUMER, todas las cuotas de sus contratos de financiación, sin deber hacerlo, así como a trabajadores de OTAYSA TURISMOS a los que se les ha causado evidentes y graves perjuicios.

CUADRAGESIMO - DE LOS PERJUDICADOS POR EL INCUMPLIMIENTO DE SANTANDER CONSUMER Y DE LA VALORACIÓN DE LOS PERJUICIOS QUE SE RECLAMAN

En el momento en que SANTANDER CONSUMER tomó la decisión de prohibir a OTAYSA TURISMOS hacer uso de las pólizas de crédito para stocks, retiró su personal de las instalaciones de OTAYSA TURISMOS y, con pleno conocimiento de las consecuencias de estos actos, se negó a continuar colaborando y a hacer frente a sus responsabilidades de acuerdo con el contenido del contrato firmado con esta compañía el 21 de Octubre de 1997, creó las condiciones para que se produjese, un año después, la paralización empresarial de OTAYSA TURISMOS.

No obstante, consciente de la responsabilidad adquirida ante mas de mil quinientas personas, OTAYSA TURISMOS - con ayuda de la contribución del dinero que le entregaron sus accionistas que hipotecaron, por 225 millones de pesetas, su vivienda, donde vivían con sus siete hijos desde hacia 25 años y se desprendieron de casi todo lo que tenia algún valor económico - continuó, durante mas de un año, dando el servicio de reparaciones y mantenimiento a los usuarios que habían confiado en ella y en SANTANDER CONSUMER, y habían comprado sus coches por el sistema "Formula Otaysa".

Solo cuando ya no pudieron pagar las reparaciones y el mantenimiento de los vehículos de los usuarios ni a sus trabajadores, quedó inactiva la empresa, con la única defensa del teléfono para explicar, directamente, a los clientes (difícil explicación) sobre la situación en que habían quedado a pesar de que, SANTANDER CONSUMER, había firmado, con ellos, y con OTAYSA TURISMOS, los contratos de financiación a comprador.

INDEMNIZACIONES QUE SE SOLICITARAN EN EL SUPPLICO DE ESTA DEMANDA

DAÑO EMERGENTE

Como casi todos los proyectos empresariales, el proyecto común de colaboración entre OTAYSA TURISMOS y SANTANDER CONSUMER, necesitaba una inversión inicial para ponerse en marcha.

El producto que se proyectó comercializar primero en Madrid, Barcelona y Valencia, la "Formula Otaysa", además de contar con un amplio Stock de vehículos nuevos y usados de todas las marcas, necesitaba, entre otras cosas, un programa informatico muy especial, una publicidad de lanzamiento que sorprendiera , una plantilla de personas a las que se debería entrenar convenientemente, dos talleres muy importantes en Madrid y varios locales apropiados, donde había que exponer algunos de los modelos nuevos y todos los usados que se tuvieran en Stock, además de entregar, a los compradores, muchos vehículos cada mes.

Los responsables de SANTANDER CONSUMER y de OTAYSA TURISMOS, absolutamente "enamorados" del proyecto, pensaron, en un principio, en varias formas de colaboración que estudiaron conjuntamente : Sociedad Anónima al 50%, Unión Temporal de Empresas, etc, y, al final, acordaron firmar un contrato de colaboración

donde OTAYSA TURISMOS aportaba la idea “Formula Otaysa”, los trabajadores especializados y la experiencia y el conocimiento técnico sobre los automóviles y los talleres de reparación, y SANTANDER CONSUMER, que financiaría todas las operaciones, aportaba las pólizas de crédito necesarias para disponer de un Stock de vehículos nuevos y usados, que pudiese competir con los concesionarios de todas las marcas.

Ambas partes fueron plenamente conscientes que, si el sistema “Formula Otaysa” triunfaba y se conseguían vender muchos vehículos, aportaría suficiente liquidez, a OTAYSA TURISMOS, como para que, esta, hiciera todas las inversiones necesarias de primer establecimiento, que en un principio se podían hacer a través de créditos bancarios a corto o medio plazo, o con pagos aplazados de los propios proveedores.

Haciendo las cosas de esta forma, sin que SANTANDER CONSUMER (entonces HISPAMER) tuviese que aportar dinero efectivo al proyecto, los responsables de esta financiera veían mucho más fácil la aprobación al mismo por parte de los Jefes del BANCO CENTRAL HISPANO.

OTAYSA TURISMOS, hizo importantes obras de reforma en unos magníficos locales que arrendó en la calle Maria de Molina nº 54 y en unas naves de 10.000 metros cuadrados en el Polígono Industrial de Coslada, y acometió todas las inversiones necesarias (programas informaticos, personal, publicidad, etc) para el lanzamiento del nuevo sistema de distribución y servicios .

Todo ello conforma los gastos de primer establecimiento que sirvieron a SANTANDER CONSUMER y a OTAYSA TURISMOS para comercializar la “Formula Otaysa” durante más de dos años y, a esta última, para seguir dando el servicio de mantenimiento y reparaciones durante más de un año , en solitario, a los compradores de vehículos por el nuevo sistema, cuando la financiera decidió prohibir, a OTAYSA TURISMOS, la utilización de las pólizas de crédito Stock **y se desentendió de todas sus responsabilidades contractuales con esta compañía y con los cientos de clientes de los que ella misma se había beneficiado al financiar sus operaciones, y a los que exigió el pago de sus cuotas mensuales incluso cuando no pudieron obtener los servicios a los que tenían derecho.**

Los gastos de primer establecimiento realizados por OTAYSA TURISMOS y que, debido al incumplimiento de SANTANDER CONSUMER, no pudieron ser amortizados , ascienden a la cantidad de TRESCIENTAS CUARENTA Y CUATRO MIL OCHOCIENTAS OCHENTA Y TRES MIL TRESCIENTAS SESENTA Y DOS PESETAS (344.883.362.Pesetas) = DOS MILLONES SETENTA Y DOS MIL SETECIENTOS NOVENTA EUROS (2.072.790.euros).

Se acompaña a esta demanda dictamen pericial en el que se reflejan los citados gastos de establecimiento.(doc nº 31)

Como indemnización, como daño emergente, en el suplico de esta demanda, solicitaremos que, SANTANDER CONSUMER abone, a esta parte, los gastos de primer establecimiento, no amortizados, que se reflejan en el dictamen pericial citado.

LUCRO CESANTE

En el hecho decimoquinto anterior, paginas 20 a 23 de la presente demanda, se detalla la proyección de los resultados de OTAYSA TURISMOS que la BANCA PARIBAS presentó, en el “memorandum” preparado, por esta compañía, en Mayo de 1999 (**doc n° 24 y 25**) para que lo pudiese analizar una empresa inversora filial del Banco Bilbao Vizcaya interesada en entrar en el capital de OTAYSA TURISMOS.

Se da la circunstancia que, este estudio, lo realizó la BANCA PARIBAS separando claramente los resultados de las ventas y los rendimientos de los servicios por el sistema “Formula Otaysa” en momentos en que, SANTANDER CONSUMER, colaboraba, con satisfacción y a pleno rendimiento, con OTAYSA TURISMOS, y era concedora de esta posible entrada del capital de la inversora del BBVA, en el capital de su compañero de proyecto y contrato, OTAYSA TURISMOS, con la intención de sacar a bolsa, a esta compañía, dos o tres años después.

Como indemnización, en concepto de lucro cesante, y con el detalle expuesto en el hecho decimoquinto de esta demanda, paginas 22 a 24 , solicitaremos, en el suplico de la misma que, SANTANDER CONSUMER, abone, a OTAYSA TURISMOS, en calidad de lucro cesante, la cantidad de SEIS MILLONES SEISCIENTOS VEINTIUN MIL SEISCIENTOS NOVENTA Y NUEVE EUROS (6.621.699 euros) .

DAÑOS MORALES AL PRESIDENTE DE OTAYSA TURISMOS SANTIAGO GOMEZ PINTADO

De todos es conocida la dificultad de valorar económicamente, incluso para personas tan preparadas para ello como son nuestros Jueces, los daños morales, en ocasiones intangibles, aunque, a veces, mortales, que el incumplimiento de determinadas obligaciones causan a las personas físicas.

Santiago Gomez Pintado es el creador, Presidente, y propietario del 91% de las acciones de OTAYSA TURISMOS (su esposa tiene el 9% restante). También ha sido la persona que ideó la “Formula Otaysa” y quien confió en SANTANDER CONSUMER (antes HISPAMER) empresa con la que había trabajado y colaborado durante muchos años con sus otras empresa del grupo OTAYSA.

Partimos del convencimiento de que la forzosa inactividad de OTAYSA TURISMOS nunca se hubiese producido si SANTANDER CONSUMER hubiese cumplido el contrato de colaboración que firmó, con esta compañía, el 21 de Octubre de 1997, y, con seguridad, esto nunca hubiese sucedido si no hubiese coincidido la absorción del BANCO CENTRAL HISPANO por el BANCO DE SANTANDER, precisamente cuando mejor les iban las cosas a OTAYSA TURISMOS y a SANTANDER CONSUMER. y cuando, esta ultima, cambiando bruscamente su estrategia, destruyó, sin motivo aparente alguno, a su compañero de contrato, esa eficaz organización para la venta y reparación de automóviles que era OTAYSA TURISMOS con su producto “Formula Otaysa”.

¿Podemos imaginar al Presidente del Grupo OTAYSA, un hombre absolutamente honesto, soportar, por sorpresa y sin culpa alguna, la traición de su compañero de proyecto SANTANDER CONSUMER al cancelar, esta empresa, las pólizas de crédito imprescindibles para tener los Stocks necesarios y comercializar vehículos de todas las marcas por el sistema “Formula Otaysa”?

¿Comprenderemos la frustración de este hombre al darse cuenta de que, su empresa, tenía que seguir, en solitario, dos o tres años mas, dando, a los mas de mil cuatrocientos usuarios, que habían comprado sus vehículos a OTAYSA TURISMOS, y los habían financiado con SANTANDER CONSUMER, los servicios de mantenimiento y reparación a los que ambas empresas se habían comprometido, y ,esto, sin poder hacer nuevas operaciones (sin tener mas ingresos) dado el peligro evidente y la grave incertidumbre que el incumplimiento de su compañero de contrato significaba para el futuro?

¿ Nos será posible entender el daño físico y psíquico que representó el incumplimiento y la deserción de SANTANDER CONSUMER para el Presidente de OTAYSA TURISMOS, que había creado la “Formula Otaysa” y llevaba cuarenta años defendiendo su buen nombre como empresario, al darse cuenta, día a día, durante mas de trescientos sesenta y cinco, que podía llegar el momento en que se le acabase el dinero y se podría ver obligado a no poder dar los servicios en que consistía el nuevo sistema de venta?

¿Podemos comprender lo que se puede sentir cuando se soportan dos querellas criminales, una presentada por cinco trabajadores de OTAYSA TURISMOS, y otra por dos clientes de “Formula Otaysa”, contra el, su esposa y uno de sus hijos?

¿Como se puede valorar el sufrimiento al perder su vivienda - hipotecada con la CAIXA, para entregar todo ese dinero a OTAYSA TURISMOS S.A. - un chalet que construyó en el Parque Conde de Orgaz y donde vivió, durante veinticinco años con su esposa y sus siete hijos.?

¿ Nos será posible entender el “dolor” que se siente, en lo mas profundo del alma, cuando, al mismo tiempo, se encuentra, en el buzón de tu casa, dos notas de los trabajadores de OTAYSA TURISMOS, diciendo en una de ellas :

¿TE ACUERDAS DE TODAS TUS PROMESAS?

“CLAN DE LADRONES”

TARDE O TEMPRANO A CADA CERDO LE LLEGA SU HORA

**NO JUGUÉIS CON NOSOTROS
QUE TODO TIENE SU LIMITE
Y ESTAIS A PUNTO DE PASARLO (doc nº 41)**

y en la otra :

**MEJOR QUE NO SALGAS DE CASA
LADRON, PUEDE QUE TE SUCEDA
ALGO MUY DESAGRADABLE**

**TENIAS MUCHOS COJONES DE
PALABRA, PERO A LA HORA DE
DAR LA CARA TE ESCONDES COMO UNA
NIÑA. DETRÁS DE TUS HIJOS
FRACASADO (doc nº 42)**

El Presidente y creador del grupo OTAYSA, Santiago Gómez Pintado - que estudió la carrera de derecho, por las tardes, en la Universidad Autónoma de Madrid, a los cuarenta años, y la terminó a los cuarenta y cinco, hizo el curso general de un año en la escuela de practica Jurídica, y compatibilizó, durante un tiempo, (hasta que su grupo de empresas se hizo demasiado grande) su trabajo como empresario y el ejercicio de la abogacía - ha conocido el sufrimiento que produce la lógica incomprensión de las personas que han resultado perjudicadas por el extraño e ilegal comportamiento de SANTANDER CONSUMER.

El que suscribe esta demanda ha conocido lo que se siente cuando personas que han tenido relación contigo o con tu empresa, piensan que has fracasado porque creen que te has llevado dinero o porque eres un incompetente al dirigir tu empresa.

Hasta tu propia familia que te quiere, pero que se ve privada, de la noche a la mañana, hasta de su propia casa, llega a dudar de tus razones.

Se suele decir que el peor abogado que una persona puede tener es uno mismo, pero esta demanda, por los muchos detalles que es preciso conocer y por el costo que hubiese representado, que está fuera del alcance de quien esta demanda suscribe, ha sido necesario hacerla por el que la firma.

Estos sufrimientos a los que hemos hecho referencia, no tienen valoración fácil porque, a veces, sus peligrosos efectos se perciben, no solo en el momento de producirse los hechos sino, en ocasiones, bastante después, en forma de letales enfermedades que esperemos no se presenten en este caso.

Los perjuicios que ha causado SANTANDER CONSUMER, al incumplir su contrato con OTAYSA TURISMOS, se han extendido a muchas personas, y de manera muy especial al Presidente, creador, máximo responsable y accionista de OTAYSA TURISMOS S.A., Santiago Gómez Pintado y, como no podía ser de otra manera, a su esposa y a sus siete hijos que se vieron privados, violentamente, de su hogar, al ejecutar LA CAIXA el crédito hipotecario cuyo importe integro se había entregado, a OTAYSA TURISMOS, para ayudar a seguir luchando por cumplir los compromisos contraídos con sus clientes.

Parece evidente que los hechos y circunstancias expuestos en la presente demanda han causado graves daños morales - posiblemente incurables, por inolvidables - no solo ha Santiago Gómez Pintado, creador y máximo accionista de OTAYSA TURISMOS, sino también a su esposa, porque hay que tener en cuenta que, al tratar de seguir cumpliendo los compromisos adquiridos por su empresa con tantas personas que habían confiado en el producto "Formula Otaysa", se quedaron en la pura ruina, vivienda incluida, al entregar todo lo que tenían, a OTAYSA TURISMOS (incluidas cantidades recibidas por ventas de siete acciones de un club deportivo que estaban a nombre de sus hijos, cuadros y hasta libros)

Santiago Gómez Pintado, hizo una sola excepción : Lo único que no vendió fueron dos acciones de un club de golf por prescripción medica hacia el y hacia su esposa.

Por todo ello produce casi "vergüenza" entrar en la cuestión de las indemnizaciones para que se "paguen" momentos tan difíciles y trascendentales de unas vidas, aunque no hay porque ocultar que, esta parte, desearía que, su Señoría, valorase, con su experiencia, tales circunstancias; si bien, con objeto de no incurrir en falta procesal, fijaré aquí la cantidad que, en el suplico de esta demanda, solicitaré como

indemnización por los daños morales causados por SANTANDER CONSUMER al Presidente y principal accionista de OTAYSA TURISMOS, Santiago Gómez Pintado, por culpa dolosa de esta compañía financiera al incumplir su contrato con OTAYSA TURISMOS.

Como reclamación principal, la cantidad que solicitaremos, en el suplico de esta demanda, por daños morales, para que sea abonada por SANTANDER CONSUMER, a Santiago Gómez Pintado, Presidente, creador de OTAYSA TURISMOS, máximo responsable y accionista de esta compañía, con el 91% de sus acciones, al incumplir SANTANDER CONSUMER el contrato firmado con OTAYSA TURISMOS, el 21 de Octubre de 1997, será de UN MILLON Y MEDIO DE EUROS.

Como reclamación alternativa o subsidiaria solo sobre esta reclamación por los daños morales infringidos por SANTANDER CONSUMER a Santiago Gómez Pintado, al incumplir esta financiera el citado contrato con OTAYSA TURISMOS, solicitaremos la cantidad que, en su Sentencia, su Señoría decida, **y que aceptamos desde este momento**, desde UN MILLON DE EUROS a UN EURO.

SOBRE EL DERECHO DE OTAYSA TURISMOS A RECUPERAR SU SITUACIÓN ECONOMICA Y A CONTINUAR CON SU ACTIVIDAD EMPRESARIAL

De acuerdo con lo expuesto ha quedado probado que, SANTANDER CONSUMER, incumplió su contrato de colaboración con OTAYSA TURISMOS, firmado el 21 de Octubre de 1997 y renovado en dos ocasiones, impidiendo que, esta empresa, cumpliera con los compromisos adquiridos con mas de mil quinientas personas físicas y jurídicas y desencadenando, con ello, importantes perjuicios a estas y a otras personas.

Según nuestras leyes es de justicia que, SANTANDER CONSUMER, pague los daños y perjuicios que ha producido con su ilegal conducta y abone lo necesario, a esta parte, para que las personas perjudicadas sean resarcidas y, OTAYSA TURISMOS, pueda volver a estar en la situación que se encontraba cuando, sin motivo alguno, SANTANDER CONSUMER prohibió la utilización de las pólizas de crédito Stock a esta compañía, provocando, primero, su agonía lenta y, después, su inactividad forzosa.

FUNDAMENTOS DE DERECHO

(A)

DE CARÁCTER JURÍDICO PROCESAL

I

Competencia objetiva - Es competente el Juzgado de Primera Instancia de conformidad con lo dispuesto en el artículo 45 de La Ley de Enjuiciamiento Civil

II

Competencia funcional – Es competente el Juzgado al que tenemos el honor de dirigirnos dado que, en todos los contratos que sirven de base a la presente Demanda, las partes, con renuncia a su propio fuero, se sometieron, expresamente, a los Juzgados y Tribunales de Madrid.

III

Procedimiento – Las acciones entabladas deberán regularse por las normas del proceso declarativo de juicio ordinario, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 249.2 de la Ley de Enjuiciamiento Civil y disposiciones concordantes

IV

Legitimación – El artículo 12 de la Ley de Enjuiciamiento Civil dispone : **Podrán comparecer en juicio varias personas como demandantes o como demandados, cuando las acciones que se ejerciten provengan de un mismo título o causa de pedir.**

Por su parte, el artículo 72 de la misma ley de enjuiciar dice : **Acumulación subjetiva de acciones. Podrán acumularse, ejercitándose simultáneamente, las acciones que uno tenga contra varios sujetos o varios contra uno, siempre que entre estas acciones exista un nexo por razón del título o causa de pedir.**

Se entenderá que el título o causa de pedir es idéntico o conexo cuando las acciones se funden en los mismos hechos.

Resulta indudable la legitimación activa de OTAYSA TURISMOS S.A. en su condición de firmante del contrato firmado el 21 de Octubre de 1997 con SANTANDER CONSUMER, empresa financiera que incumplió el contrato que fundamenta esta demanda.

Igualmente está legitimado para ejercer la acción de responsabilidad contractual, Santiago Gómez Pintado, al ser el Presidente, administrador solidario con su esposa, principal accionista, con el 91% de las acciones de OTAYSA TURISMOS, y haber sido el principal perjudicado al haber provocado, SANTANDER CONSUMER, con su incumplimiento, graves daños morales al ponerse en entredicho su honradez y su honor como persona y su honestidad, capacidad y prestigio profesional, como empresario, ganados en cuarenta años de esfuerzo, y por haber soportado dos querellas criminales contra el y contra su esposa, presentadas, una por trabajadores de OTAYSA TURISMOS y otra por clientes de OTAYSA TURISMOS y de SANTANDER CONSUMER causando, los responsables de esta última, con su comportamiento antijurídico, graves sufrimientos a el, a su esposa y a sus hijos.

Está igualmente legitimada para soportar, pasivamente, esta demanda, SANTANDER CONSUMER ESTABLECIMIENTO FINANCIERO DE CRÉDITO S.A., al ser la otra parte en el contrato firmado con OTAYSA TURISMOS S.A. el 21 de Octubre de 1997.

(B)

De carácter jurídico material

PRIMERO – De acuerdo con los hechos expuestos en la presente demanda, el derecho a recibir las indemnizaciones que se solicitan en el suplico de la misma, están basados en los artículos del Código Civil que se citan a continuación :

Artículo 1258 : “ **Los contratos se perfeccionan por el mero consentimiento y, desde entonces obligan, no solo al cumplimiento de lo expresamente pactado, sino también a todas las consecuencias que, según su naturaleza, sean conformes a la buena fe, al uso y a la ley**”.

Artículo 1124 : “ **La facultad de resolver las obligaciones se entiende implícita en las recíprocas, para el caso de que uno de los obligados no cumpliere lo que le incumbe.**

El perjudicado podrá escoger entre exigir el cumplimiento o la resolución de la obligación, con el resarcimiento de daños y abono de intereses en ambos casos.”

Artículo 1101 : “ **Quedan sujetos a la indemnización de los daños y perjuicios causados los que en el cumplimiento de sus obligaciones incurrieren en dolo, negligencia o morosidad, y los que de cualquier modo contravinieran el tenor de aquellas”**

Artículo 1106 : “ **La indemnización de daños y perjuicios comprende no solo el valor de la pérdida que hayan sufrido, sino también el de la ganancia que haya dejado de obtener el acreedor.....”**

Artículo 1258 : “**Los contratos se perfeccionan por el mero consentimiento, y desde entonces obligan, no solo al cumplimiento de lo expresamente pactado, sino también a todas las consecuencias que, según su naturaleza, sean conformes a la buena fe, al uso y a la ley.**

Artículo 1.107 : “ **Los daños y perjuicios de que responde el deudor de buena fe son los previstos o que se hayan podido prever al tiempo de constituirse la obligación y que sean consecuencia necesaria de su falta de cumplimiento.**

En caso de dolo responderá el deudor de todos los que concidentalmente se deriven de la falta de cumplimiento de la obligación”

SEGUNDO – Entendemos que, en la presente demanda, han quedado patentes los daños que el comportamiento antijurídico de SANTANDER CONSUMER a ocasionado a muchas personas por haber incumplido su contrato al cancelar las pólizas de crédito para Stocks, e impidiendo así, a OTAYSA TURISMOS, continuar comercializando la “Formula Otaysa”.

La mayor parte de estas personas (1342 usuarios de “Formula”) figuran en la lista que acompañamos a esta demanda como **documento n° 40**, aunque resultaron igualmente perjudicados los trabajadores y los accionistas de OTAYSA TURISMOS.

Muchos de las 1342 personas que compraron sus coches a través del sistema “Formula Otaysa”, que figuran en la citada lista, han sido amenazados, por SANTANDER

CONSUMER, con introducirles en las listas de morosos que las entidades financieras publican y con demandarles ante los Tribunales.

Como es sabido no hay nadie que quiera estar en estas listas o verse demandado judicialmente, y, por ello, casi el 100% de los usuarios han pagado, a SANTANDER CONSUMER, sus cuotas con los correspondientes intereses, mientras, esta empresa, se ha quedado con todo este dinero aun sabiendo perfectamente que no debía hacerlo ya que la Ley 7/1995, de 23 de Marzo de Crédito al Consumo, protege a los usuarios si se dan las circunstancias para ello que son, precisamente, las que se han dado en el caso que nos ocupa.

En el contrato firmado por SANTANDER CONSUMER y OTAYSA TURISMOS el 21 de Octubre de 1997 se dan todas las circunstancias que prevé el artículo 14 de la Ley de Crédito al consumo citada, y por ello la Audiencia Provincial de Madrid desestimó la Demanda presentada por SANTANDER CONSUMER contra el Catedrático de Derecho D. Ángel Menéndez Rexach, por 5.209,27 euros.(**doc nº 61**)

El Sr Menéndez Rexach adquirió su vehículo a OTAYSA TURISMOS atraído por el sistema “Formula” y le financió con SANTANDER CONSUMER, pero, al no poder recibir los servicios contratados durante todo el tiempo de duración del contrato, no quiso ceder ante las amenazas de la financiera quien acabo demandándole ante el Juzgado de 1ª Instancia nº 11 de Madrid.

El fallo de este Tribunal de 1ª Instancia fue recurrido en apelación y la Audiencia Provincial estimó, en su totalidad, el recurso del Sr Menéndez Rexach, condenando a SANTANDER CONSUMER (antes HISPAMER), al pago de las costas causadas en la Primera Instancia.

Pero no solo se ha pronunciado la Audiencia Provincial de Madrid sobre este caso, ya que, esta Audiencia Provincial y otras que citaremos, se han pronunciado, con meridiana claridad, en casos similares al que aquí nos ocupa.

Acompañamos a esta demanda, (**doc nº 62**) un artículo de la revista “Portico Legal” donde se hace referencia a un tema muy conocido por casi todo el mundo, incluso los no juristas, ya que sucedió hace muy poco tiempo y se le bautizó como “El caso Opening”.

La Audiencia Provincial de Madrid, en este caso, similar al que aquí presentamos, donde se solicitaba la anulación de los contratos y el reintegro del dinero pagado, además de la cancelación de sus datos en las listas de morosos, falló a favor de los afectados, dando la razón a la Organización de Consumidores y Usuarios que había presentado una demanda colectiva.

LA AUDIENCIA PROVINCIAL DE MADRID ORDENÓ, A LAS FINANCIERAS, EL REINTEGRO DEL DINERO ABONADO POR LOS ALUMNOS

En el mismo sentido que la Audiencia Provincial de Madrid se pronunció, la Audiencia Provincial de Valencia, en su Sentencia de 26 de Octubre sobre el recurso de apelación numero 521/2002, la Audiencia Provincial de Badajoz de 30 de Abril en su Sentencia de 30 de Abril /2002, el Juzgado de 1ª Instancia numero uno de Badajoz el 10 de Diciembre de 2002 y la Audiencia Provincial de Tarragona en su Sentencia, de 30 de Septiembre , recurso de apelación Num 307/2002.

TERCERO – En los hechos acaecidos y expuestos en la presente demanda, hemos destacado la influencia que tuvo, en ellos, la absorción del BANCO CENTRAL HISPANO por el BANCO DE SANTANDER, y el cambio de actuación, a partir de esos momentos, por parte de SANTANDER CONSUMER, en lo referente al contrato de colaboración con OTAYSA TURISMOS.

El artículo 1282 de nuestro Código Civil destaca la importancia de tener en cuenta la intención de los contratantes a la hora de Juzgar sobre las consecuencias de un contrato supuestamente incumplido, cuando expone : **“Para juzgar de la intención de los contratantes, deberá atenderse principalmente a los actos de éstos, coetáneos y posteriores al contrato”**.

No hay mas que recordar la actuación de SANTANDER CONSUMER (entonces HISPAMER) con su compañero de contrato y proyecto, OTAYSA TURISMOS, antes de que el BANCO DE SANTANDER absorbiera al BANCO CENTRAL HISPANO.

Antes de la absorción y bajo la Presidencia de D. José Zamora, persona nombrada para el cargo por el BANCO CENTRAL HISPANO, todas los documentos que se firmaron durante la estrecha colaboración que entonces existía, fueron para mejorar las condiciones que se pactaron en el contrato marco : Suspenden algunas de las comisiones que, en un principio, se establecieron a favor de la financiera, ampliar los plazos de pago de los vehículos para ahorrar intereses a OTAYSA TURISMOS, etc.

El proyecto de ambas empresas iba muy bien y era conveniente favorecer a la parte mas operativa en el proyecto, que era OTAYSA TURISMOS.

Cuando los nuevos propietarios de las acciones de SANTANDER CONSUMER (en aquellos momentos HISPAMER) quitaron de su puesto a su Presidente D. José Zamora, se incorporó, a esta empresa, el nuevo máximo responsable nombrado por el BANCO DE SANTANDER, y, a partir de ese momento, todo lo que se hizo por parte de la financiera fue, primero, tratar de modificar sustancialmente, y siempre en perjuicio de OTAYSA TURISMOS, el contrato de colaboración firmado por ambas empresas (recordemos el reconocimiento que hace de ello el Director General de SANTANDER CONSUMER, **en sus manifestaciones (doc nº 29 y 30)**, parte de las cuales se reflejan en las paginas 27 a 31 de esta demanda, y, luego, al no conseguirlo, prohibir a OTAYSA TURISMOS disponer de las pólizas de crédito Stock, y abusar, claramente, la financiera, a partir de entonces, de su socio en el proyecto de colaboración, y con desprecio absoluto hacia todos los usuarios de “Formula Otaysa“ , obligar a firmar, a OTAYSA TURISMOS, varios documentos con el solo objeto de intentar salirse de sus obligaciones contractuales intentando no dejar demasiadas huellas de este “crimen” empresarial.

Este extraño cambio de comportamiento de SANTANDER CONSUMER cuando mejor les iban las cosas a ambos colaboradores ¿ pudo, quizás, ser favorecido o auspiciado por SEAT- VOLKSWAGEN AUDI que eran uno de los mejores y mas importantes clientes de ese también poderoso BANCO DE SANTANDER, dueño ya de la financiera, al tener, la multinacional Alemana, un Pleito Civil importante y, sobre todo, una Querrela Criminal presentada contra ella, por OTAYSA S.A., en la Audiencia Nacional, por estafa y engaño a los consumidores ?.

Nada puede importar, Jurídicamente, a efectos de este pleito, las razones que tuvo SANTANDER CONSUMER, o sus accionistas, al incumplir sus obligaciones contractuales con OTAYSA TURISMOS y con los clientes de ambos, pero si nos parece conveniente recordar el artículo 1282 de nuestro Código Civil que, sabiamente, nos ofrece una pauta para determinar las verdaderas intenciones de los contratantes con objeto de impedir posibles intentos de desfigurar la realidad y la verdad de los hechos.

Art 1282 Código Civil : Para juzgar de la intención de los contratantes, deberá atenderse principalmente a los actos de éstos, coetáneos y posteriores al contrato”

Como hemos tenido ocasión de demostrar, nada tienen que ver , y en nada se parecen, las acciones, comportamientos y contratos firmados por la entonces, financiera filial del BANCO CENTRAL HISPANO con OTAYSA TURISMOS, y los comportamientos y documentos firmados desde el momento en que, el BANCO DE SANTANDER, absorbió al primero, llegando, como ha quedado probado, a resolver, SANTANDER CONSUMER, violentamente, de hecho y sin causa alguna, el contrato de colaboración que con tanto convencimiento e ilusión habían firmado, el 21 de Octubre de 1997, la compañía financiera y OTAYSA TURISMOS.

CUARTO – Después de que SANTANDER CONSUMER prohibiera, a OTAYSA TURISMOS, el seguir utilizado las pólizas de crédito Stock, esta empresa siguió, durante un año, haciendo las reparaciones y el mantenimiento de los coches que habían sido vendidos por el sistema “Formula”, pero esto suponía solo gastos para pagar a los talleres que hacían estas reparaciones.

Por ello, y al no poder tener ya ingresos, no le fue posible, a OTAYSA TURISMOS, amortizar las cantidades que, como gastos de primer establecimiento, hizo, como consecuencia de los compromisos pactados en el contrato de colaboración firmado con SANTANDER CONSUMER y que, según el dictamen pericial que acompañamos (**doc nº 24**), ascienden a la cantidad de 344.883.362 pesetas = 2.072.790 euros.

Esta reclamación contra SANTANDER CONSUMER esta sustentada en lo que dispone el artículo 1106 del Código Civil, al definir en que consisten las indemnizaciones de daños y perjuicios por daño emergente.

QUINTO – El Tribunal Supremo en su Sentencia Numero 360 /2000 expone : **“El incumplimiento solo cuando es grave, reiterado y que frustre el objetivo del negocio, puede impedir el resarcimiento de los daños y perjuicios”**.

Destacamos esta Sentencia de nuestro mas alto Tribunal para resaltar lo referente a las causas que aduce SANTANDER CONSUMER, en sus carta de 25 de Febrero del 2000, para prohibir a OTAYSA TURISMOS utilizar, a partir de ese momento, las pólizas de crédito para Stock, explicando que toma esta decisión “ por los retrasos – que no impagos – sufridos en la amortización de las disposiciones efectuadas para la financiación de los vehículos que han provocado sucesivos aplazamientos en el pago....”

Esta afirmación de SANTANDER CONSUMER no debe prosperar por dos importantes razones :

A) - Porque esta financiera no identifica cuales han sido los coches que, por haberse vendido mas tarde, se habrían abonado, según afirma, con retraso, y

B) – Porque ni siquiera este retraso, de haberse producido, resulta posible ni lógico si tenemos en cuenta que existía una “cuenta compartida” entre ambos compañeros de proyecto, donde SANTANDER CONSUMER, de acuerdo con el contrato firmado, abonaba, casi a diario, a favor de OTAYSA TURISMOS, comisiones por financiaciones realizadas a los coches vendidos a través del sistema “Formula”. Y, estas cantidades, como podemos comprobar en la liquidación de comisiones que envió, la financiera a OTAYSA TURISMOS, por FAX (**doc nº 37 y 38**) el 6 de Marzo de 2000, ascendían a la cantidad de 4.119.398 Pts, las correspondientes al mes de Enero, y a 3.677.916 las correspondientes a Febrero.

Si de verdad existieron retrasos, deberían haberse identificado los vehículos a que correspondían estos, bien por su numero de bastidor o de otra forma y, si esto hubiese sucedido, lo lógico hubiese sido cargarlos en la cuenta compartida de ambas compañías, restando la cantidad que fuese de las comisiones que SANTANDER CONSUMER abonaba a OTAYSA TURISMOS, casi a diario, en la citada cuenta.

No son de recibo, pues, los argumentos que utiliza SANTANDER CONSUMER porque **¿dónde está el incumplimiento grave, reiterado y que frustre el objetivo del negocio, que exige el Tribunal Supremo, para tomar una determinación tan definitiva y trascendente como la de prohibir a su compañero de proyecto la utilización de las pólizas de crédito Stock que suponía, de hecho, la imposibilidad de seguir comercializando la “Formula Otaysa, impidiendo así la única posibilidad de cumplir el objetivo marcado por ambas empresas al firmar el contrato de colaboración el 21 de Octubre de 1997 ?**

En virtud de los hechos y fundamentos de derecho aquí expuestos,

SUPLICO AL JUZGADO, que teniendo por presentado este escrito, con la escritura de poder que acredita mi legítima representación, demás documentos acompañados y copia de todo ello, se sirva : admitirlo, tener a la procuradora que suscribe esta demanda como parte legítima en las actuaciones, en concepto de demandante, ordenando se entiendan conmigo las sucesivas actuaciones, tener por formulada, por OTAYSA TURISMOS S.A. y por SANTIAGO GOMEZ PINTADO, DEMANDA DE JUICIO ORDINARIO, frente a SANTANDER COMSUMER ESTABLECIMIENTO FINANCIERO DE CREDITO S.A., ordenar el emplazamiento de la demandada en el domicilio que consta en el encabezamiento, a fin de que, dentro del termino legalmente establecido, comparezcan en el procedimiento y contesten a la demanda, si es que ello conviene a sus intereses, dar al procedimiento su ulterior curso legal y, en su día, dictar Sentencia en la que con estimación íntegra de esta demanda,

Se declare :

A) - Que SANTANDER COMSUMER ESTABLECIMIENTO FINANCIERO DE CREDITO S.A. ha incumplido el contrato de colaboración firmado con OTAYSA TURISMOS S.A. el 21 de Octubre de 1997.

B) - La obligación de que SANTANDER CONSUMER ESTABLECIMIENTO FINANCIERO DE CREDITO S.A. abone, a OTAYSA TURISMOS S.A., debido al incumplimiento contractual de SANTANDER CONSUMER, **como daño emergente**, los gastos de primer establecimiento a que se refiere el

dictamen pericial que acompañamos a esta demanda (**doc nº 31**) y que ascienden a la cantidad de DOS MILLONES SETENTA Y DOS MIL SETECIENTOS NOVENTA EUROS.(2.072.790 euros).

C) - La obligación de que SANTANDER CONSUMER ESTABLECIMIENTO FINANCIERO DE CREDITO S.A. abone a OTAYSA TURISMOS S.A., debido al incumplimiento contractual de SANTANDER CONSUMER, las cantidades que se detallan en el hecho Décimo quinto, pagina 22, 23 y 24 de esta demanda, que ascienden a la cifra de SEIS MILLONES SEISCIENTOS VENTIUN MIL SEISCIENTOS NOVENTA Y NUEVE EUROS (6.621.699 euros)

D) - La obligación de que SANTANDER CONSUMER ESTABLECIMIENTO FINANCIERO DE CREDITO S.A. abone, a Santiago Gómez Pintado, por los daños morales sufridos como, Presidente, Administrador y accionista principal de OTAYSA TURISMOS S.A., al incumplir SANTANDER CONSUMER su contrato con OTAYSA TURISMOS S.A., la cantidad de UN MILLON DE EUROS (1.000.000 euros)

E) - La obligación de la demandada al pago de las costas de este procedimiento

F) - La obligación de la demandada al pago de los intereses que se devenguen

Por ser de Justicia que respetuosamente pido.

PRIMER OTROSI DIGO : De forma subsidiaria o alternativa, supliendo a la petición principal que se solicita en el apartado **D** del suplico de esta demanda y solo para el caso de que, en la Sentencia, no se concediera a esta parte la petición de que, SANTANDER CONSUMER ESTABLECIMIENTO DE CREDITO S.A. abone, a Santiago Gómez Pintado, la cantidad de un MILLON DE EUROS por los daños morales causados al incumplir, la demandada, su contrato con OTAYSA TURISMOS S.A., solicito sean los Ilmos Sr o Sra Juez, que conozcan de este procedimiento, quienes declaren, subsidiariamente, la cantidad que debe pagar, la demandante, por los citados daños morales, aceptando, esta parte, **desde este mismo momento**, la cifra que su Señoría decida, desde UN MILLON DE EUROS A UN EURO.

SEGUNDO OTROSI DIGO : Que interesa a esta parte el recibimiento del procedimiento a prueba,

Es por lo que,

SUPlico AL JUZGADO que teniendo por hecha la manifestación que precede, se sirva acordarlo en el momento procesal oportuno.

Esta parte designa los siguientes archivos y registros.

- Los archivos de la BANCA PARIBAS
- Los archivos de SANTANDER CONSUMER ESTABLECIMIENTO FINANCIERO DE CREDITO S.A.
- Los archivos de los Juzgados de Instrucción de Madrid y los de 1ª Instancia e

Instrucción de Coslada

- Los registros protocolarios de los Notarios que hayan intervenido en alguna actuación de OTAYSA TURISMOS S.A. o de la demandada.
- Los archivos de Instituciones oficiales de todo tipo.

SUPLICO AL JUZGADO se sirva tener por designados los citados archivos.

Principal y otrosies que son de hacer justicia que, respetuosamente, reitero en Madrid a Catorce de Diciembre de 2007

EL ABOGADO

LA PROCURADORA

