



Roj: **SAP M 16726/2015 - ECLI:ES:APM:2015:16726**

Id Cendoj: **28079370282015100286**

Órgano: **Audiencia Provincial**

Sede: **Madrid**

Sección: **28**

Fecha: **04/12/2015**

Nº de Recurso: **677/2013**

Nº de Resolución: **350/2015**

Procedimiento: **Recurso de Apelación**

Ponente: **ALBERTO ARRIBAS HERNANDEZ**

Tipo de Resolución: **Sentencia**

ROLLO DE APELACIÓN Nº 677/13

Procedimiento de origen: Juicio Ordinario nº 659/2008.

Órgano de Procedencia: Juzgado de lo Mercantil nº 1 de Madrid.

Parte recurrente: "HOUSE MARKET SYSTEM, S.L."

Procurador: Doña Ana María Martín Espinosa.

Letrado: Don Francisco Rodríguez Blanco.

Parte recurrida: DON Narciso

Procurador: Doña Carmen Montes Balandrón.

Letrado: Don Ramiro Pérez Álvarez.

ILMOS. SRES. MAGISTRADOS:

D. GREGORIO PLAZA GONZÁLEZ

D. ALBERTO ARRIBAS HERNÁNDEZ

D. FRANCISCO DE BORJA VILLENA CORTÉS

SENTENCIA Nº 350/2015

En Madrid, a cuatro de diciembre de dos mil quince.

En nombre de S.M. el Rey, la Sección Vigésima Octava de la Audiencia Provincial de Madrid, especializada en materia mercantil, integrada por los ilustrísimos señores magistrados antes relacionados, ha visto el recurso de apelación, bajo el núm. de rollo 677/2013, interpuesto contra la sentencia de fecha 28 de diciembre de 2012, dictada en el juicio ordinario núm. 659/08 seguido ante el Juzgado de lo Mercantil nº 1 de Madrid .

Han sido partes en el recurso, como apelante, la entidad "HOUSE MARKET SYSTEM, S.L."; y como apelado, DON Narciso , ambos representados y defendidos por los profesionales antes reseñados.

ANTECEDENTES DE HECHO

PRIMERO.- Las actuaciones procesales se iniciaron mediante demanda presentada por la representación de la entidad "HOUSE MARKET SYSTEM, S.L." contra don Narciso , en la que, tras exponer los hechos que estimaba de interés y alegar los fundamentos jurídicos que consideraba que apoyaban su pretensión, suplicaba que se dictara sentencia por la que se condenara:

"... 1.- a D. Narciso al pago de la cantidad de 150.253,03 euros (25.000.000 de pesetas) a House System, S.L., por incumplimiento del pacto de no competencia suscrito el día 9 de marzo de 1999.



2.- Subsidiariamente a lo anterior, a D. Narciso al pago de la cantidad que prudencialmente estime el Juzgador a House System, S.L., por el incumplimiento del pacto de no competencia suscrito el día 9 de marzo de 1999.

3.- a D. Narciso al pago de las costas y gastos del procedimiento."

SEGUNDO.- Tras seguirse el juicio por los trámites correspondientes el Juzgado de lo Mercantil nº 1 de Madrid dictó sentencia con fecha 28 de diciembre de 2012 cuya parte dispositiva es del siguiente tenor literal:

"Que debo DESESTIMAR Y DESESTIMO íntegramente la demanda interpuesta por HOUSE MARKET SYSTEM, S.L. contra D. Narciso .

Todo ello con expresa condena en costas de la parte actora."

Se condena en costas a la parte actora."

TERCERO.- Publicada y notificada dicha resolución a las partes, por la representación de la actora se interpuso recurso de apelación al que se opuso la parte demandada. Admitido el recurso de apelación y tramitado en legal forma, ha dado lugar a la formación del presente rollo ante esta sección de la Audiencia Provincial de Madrid, que se ha seguido con arreglo a los trámites de los de su clase. La deliberación y votación para el fallo del asunto se realizó con fecha 3 de diciembre de 2.015.

CUARTO.- En la tramitación del presente recurso se han observado las prescripciones legales

Ha actuado como ponente el Ilmo. Sr. Magistrado don ALBERTO ARRIBAS HERNÁNDEZ, que expresa el parecer de la Sala.

FUNDAMENTOS DE DERECHO

PRIMERO.- La entidad "HOUSE MARKET SYSTEM, S.L." formuló demanda contra don Narciso en reclamación de 150.253,03 euros o, subsidiariamente, la cantidad que de manera prudencial estimase adecuada el juzgador, por el incumplimiento del pacto de no competencia asumido por el demandado respecto de la demandante, contenido en el contrato suscrito el día 9 de marzo de 1999, en virtud del cual don Narciso vendió a don David 625 participaciones sociales de las que era titular en la sociedad actora.

La sentencia recaída en primera instancia desestima la demanda al considerar que el pacto de no competencia constituye una estipulación a favor de tercero, en nuestro caso, la demandante, que sólo estaría protegida por una acción de cumplimiento del pacto pero no de reembolso de la cantidad abonada como parte del precio de la compraventa, siendo el comprador el que podría interesar la resolución del contrato por incumplimiento y reclamar la restitución de las respectivas prestaciones o, en su caso deducir una acción de responsabilidad contractual con base en el artículo 1101 del Código Civil . Además, rechaza que se haya producido la infracción del pacto de no competencia porque la actividad concurrencial no la desarrolla el vendedor sino una sociedad por él constituida a la que no alcanza el pacto y, en todo caso, porque la actividad prohibida no era la de comercialización y distribución de máquinas expendedoras -que es la actividad desarrollada por la entidad "INNOVENDING, S.L.U.", constituida por el vendedor- sino el negocio de franquicias de venta automática de café y chocolatinas.". Por último, rechaza que pueda analizar la nulidad total o parcial de la cláusula de no competencia por carecer de competencia objetiva.

Frente a la sentencia se alza la parte actora que pretende su revocación y la estimación de la demanda invocando errores en la valoración de la prueba e infracción del artículo 1.257 del Código Civil y 216 y 218.1 y 3 de la Ley de Enjuiciamiento Civil . Subsidiariamente, solicita la no imposición de las costas procesales al concurrir serias dudas de hecho y de derecho para la resolución del litigio.

La parte demandada invoca la falta de competencia objetiva de los Juzgados de lo Mercantil para el conocimiento de la demanda, pese a lo cual, solicita la confirmación de la sentencia apelada con desestimación del recurso de apelación, insistiendo también en la nulidad de la cláusula de no competencia.

SEGUNDO.- La competencia objetiva de los Juzgados de lo Mercantil quedó completamente zanjada, con acierto o sin él, en favor de los Juzgados de lo Mercantil por el auto dictado por la sección 18ª de esta Audiencia Provincial de fecha 13 de abril de 2007 por el que se estimó parcialmente el recurso de apelación interpuesto por el demandante contra el auto dictado el día 23 de noviembre de 2005 por el Juzgado de Primera Instancia nº 2 de Arganda del Rey - consentido por la parte demandada-, que había declarado su falta de jurisdicción para el conocimiento de la demanda inicialmente interpuesta por la parte actora ante dicho Juzgado.

Es más, presentada nueva demanda ante los Juzgados de lo Mercantil y apreciada de oficio por el Juzgado de lo Mercantil nº 1 de Madrid su falta de competencia objetiva, este tribunal mediante auto de fecha 24 junio



2011 revocó su resolución y declaró su competencia objetiva, precisamente, porque ésta había quedado fijada por la anterior resolución dictada por la sección 18 de esta misma Audiencia Provincial.

No cabe reiterar en el recurso de apelación una cuestión que ha quedado resuelta por dos resoluciones firmes de la Audiencia Provincial.

TERCERO.- Para la resolución del presente recurso de apelación resulta necesario fijara los siguientes hechos que se declaran probados:

1.- La entidad "HOUSE MARKET SYSTEM, S.L." se constituyó el día 22 de mayo de 1996 (documento nº 2 de la demandada), dedicándose, según admiten las partes, dentro de su objeto social a la concesión de franquicias a terceros con cesión de máquinas cafeteras y/o multiprecio con carácter temporal y para determinada zona geográfica, a fin de que el licenciario explote los derechos de instalación de las referidas maquinas, con el compromiso del licenciario de adquirir del licenciante los consumibles que se pacten, por un precio determinado, con la correspondiente cesión de la necesaria tecnología, know how y derechos de propiedad industrial.

2.- Los socios fundadores de la sociedad fueron don David , don Miguel y el demandado don Narciso que suscribió 125 participaciones sociales, suscribiendo los otros dos un total de 375 participaciones en proporción que no consta en las actuaciones al estar incompleta la certificación registral aportada como documento nº 1 de la demanda.

Como consecuencia de una ampliación de capital el demandado suscribió 500 nuevas participaciones; don David , 1.000; y don Miguel , 500 (documento nº 1 de la demanda).

3.- Desde su constitución, la sociedad ha estado administrada por don David en calidad de administrador único (documento nº 1 de la demanda).

4.- El día 9 de marzo de 1999, don Narciso vendió sus 625 participaciones sociales de la entidad "HOUSE MARKET SYSTEM, S.L.", con un valor nominal de 6,01 euros cada una, a don David por un importe total de 150.253,03 euros, de los que 90.151,82 euros fueron abonados por el comprador y 150.253,03 euros por la propia sociedad, como parte del precio, como beneficiaria de la obligación de no competencia asumida en el contrato por el vendedor, en virtud de la cual se obligó durante un período de 10 años a contar desde el día 9 de marzo de 1999 "a no competir con "HOUSE MARKET SYSTEM, S.L." en el territorio español, en el negocio hasta ahora desarrollado por la sociedad, de franquicias de máquinas de venta automática de café y chocolatinas." (documento nº 7 de la demanda).

5.- Con fecha 29 de octubre de 1999 don Narciso constituyó la sociedad "INNOVENDING, S.L.", siendo éste su único socio y administrador. La sociedad tiene por objeto social "la compra, venta, alquiler o dación en cualquier forma de máquinas de venta automática, así como su explotación e importación y la compra y venta de los consumibles para las mismas, así como la compra, venta y alquiler de bienes inmuebles." (documento nº 8 de la demanda).

6.- Constituida la sociedad en el año 1999, no consta que la misma desplegara actividad alguna en el mercado con anterioridad al mes de junio del año 2003 (documentos nº 9 y ss de la demanda), dedicándose desde entonces a la comercialización y venta de máquinas expendedoras automáticas de bebidas calientes (café y chocolates) y snacks para su explotación por terceros en una zona determinada. En el caso de las bebidas calientes, los compradores de las máquinas se obligan a comprar los consumibles al vendedor, mientras que en la explotación de las maquinas de snacks, los compradores pueden comprar los consumibles directamente a los suministradores en el punto de venta que libremente elijan dentro del listado de proveedores oficiales autorizados por el vendedor (documentos nº 44 y 45 de la demanda).

CUARTO.- En contra de la tesis de la sentencia apelada, el contrato de compraventa de participaciones sociales con pacto de no competencia no contiene una mera estipulación a favor de la sociedad "HOUSE MARKET SYSTEM, S.L." de modo que ésta solo esté legitimada para exigir su cumplimiento, siempre que haya sido aceptada antes de su revocación (artículo 1257 del Código Civil).

Con independencia de que la falta de legitimación, tanto activa como pasiva, puede apreciarse de oficio en cualquier instancia (sentencias del Tribunal Supremo de 30 de octubre de 1999 y 21 de febrero de 2000), lo que sin fundamento negaba la parte apelante, lo cierto es que no cabe rechazar la legitimación de la sociedad demandante para reclamar la correspondiente indemnización de daños y perjuicios por el incumplimiento del pacto de no competencia.

El contrato de compraventa con pacto de no competencia no solo está otorgado por comprador y vendedor, don David y don Narciso , respectivamente, sino que también concurre y es suscrito por la propia sociedad "HOUSE MARKET SYSTEM, S.L.", representada por su administrador único, don David .



La sociedad paga al vendedor la suma de 150.253,03 euros que es la retribución que percibe el vendedor por el pacto de no competencia.

En virtud de dicho pacto, el vendedor se obligó directamente con la sociedad, que era parte del contrato y no mera beneficiaria de una estipulación a favor de tercero acordada entre estipulante (vendedor) y promitente (comprador).

Que no se trata de una estipulación de tercero lo evidencia el hecho de que no existe causa donandi ni causa solvendi ni tampoco causa credendi en la relación de valuta. El estipulante al incluir la supuesta estipulación de tercero no efectúa liberalidad alguna a favor del beneficiario, tampoco cumple con ninguna obligación preexistente entre ellos ni se contempla para que el estipulante reciba del beneficiario una ulterior prestación. Por el contrario, es la sociedad la que directamente satisface al vendedor la cantidad fijada como retribución del pacto de no competencia, lo que haría inaplicable una de las características de la estipulación a favor de tercero que es la revocación por el estipulante o, en su caso, por acuerdo de estipulante y promitente, antes de que el tercero favorecido hubiere hecho saber su aceptación.

Su configuración, además, como parte del precio, se hace para acordar expresamente que el incumplimiento del pacto de no competencia legitimaría al vendedor a instar la resolución del contrato (estipulación sexta) pero ello no implica que su naturaleza sea la de una estipulación a favor de tercero.

QUINTO.- Fijada por la sección 18ª de la Audiencia Provincial de Madrid la competencia de los juzgados de lo mercantil para conocer de la demanda origen de estas actuaciones en la que se ejercita una acción de indemnización de daños y perjuicios por incumplimiento del pacto contractual de no competencia, ningún obstáculo debe apreciarse para enjuiciar su nulidad opuesta como excepción en la demanda y reiterada en el escrito de oposición al recurso de apelación, por elementales razones de tutela judicial efectiva consagrada en el artículo 24 de la Constitución .

En todo caso, si el órgano judicial consideraba que no gozaba de competencia objetiva para conocer de tal cuestión no debió decidirlo sorpresivamente en sentencia sino que debió delimitar con carácter previo el objeto del proceso con la preceptiva audiencia a las partes y al ministerio fiscal (artículo 48 de la Ley de Enjuiciamiento Civil).

Aclarado lo anterior, conforme a la sentencia del Tribunal Supremo de fecha 18 de mayo de 2012 : "El artículo 1.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia , aplicable por razón del momento en el que se suscribió el pacto litigioso, en fórmula idéntica a la contenida en la vigente Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, disponía que "[s]e prohíbe todo acuerdo (...) que tenga por objeto, produzca o pueda producir el efecto de impedir, restringir, o falsear la competencia en todo o parte del mercado nacional y, en particular, los que consistan en: (...)", lo que se interpretaba en el sentido de que era aplicable a todo comportamiento en el mercado que reuniese los siguientes requisitos: 1) que se tratara de un acuerdo de dos, o más sujetos; 2) que afectara real o probablemente a la competencia; 3) que tal afectación restringiera, impidiendo o falseando la competencia; 4) que la afectación sea sensible; y 5) que la restricción, el impedimento o el falseamiento de la competencia desplegara sus efectos en todo o parte del territorio nacional.

58. Las cláusulas de inhibición de la competencia, aunque no tengan por objeto impedir, restringir, o falsearla en todo o parte del mercado nacional, desde el momento en que su consecuencia, al menos aparentemente, sea eliminar del mercado a un competidor, deben considerarse prohibidas, dado que reúnen todos los requisitos indicados. Como afirma la sentencia del Tribunal de Justicia de 11 de julio de 1985 (asunto 42/84, Remia BV, y otros contra Comisión de las Comunidades Europeas), "el hecho de que en un contrato de transmisión de empresa se incluyan cláusulas de no competencia, por sí solo, no excluye dichas cláusulas del ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 85 del Tratado"...

60. En numerosas ocasiones el tráfico mercantil impone o aconseja ciertas restricciones a la competencia, en cuyo caso las cláusulas de inhibición, de estar incorporadas a contratos cuyo objeto principal no sea restringir, impedir o falsear la competencia, que constituya restricciones accesorias del comercio, más o menos necesarias o simplemente útiles o convenientes, por lo que se alude su validez cuando están suficientemente justificadas y sirven a la finalidad perseguida en un contrato lícito (en este sentido apuntan las sentencias 899/2007, de 31 de julio , y 102/2012, de 7 de marzo).

61. En lo que aquí interesa, cuando los contratos regulan relaciones que comportan la transmisión de una empresa, clientela, know how, en los que la imposibilidad de entrega material impone al transmitente desplegar una conducta dirigida a no desviar la clientela ni interferir en las relaciones del adquirente durante el tiempo preciso y en el espacio o territorio en el que el transmitente desarrollaba su actividad, incluso si ello comporta una imposibilidad temporal de competir en determinados nichos del mercado.



62. Incluso, de no estar expresamente pactadas, pueden llegar a entenderse exigibles al amparo de lo que disponen los artículos 1258 del Código Civil y 57 del Código de Comercio -así se establece, por ejemplo, en el artículo 2557 del Código Civil italiano según el que "[c]hi aliena l'azienda deve astenersi, per il periodo di cinque anni dal trasferimento, dall'iniziare una nuova impresa che per l'oggetto, l'ubicazione o altre circostanze sia idonea a sviare la clientela dell'azienda ceduta" (quién enajena la empresa tiene que abstenerse, por el período de cinco años de la transmisión, de iniciar una nueva empresa que por el objeto, la ubicación u otras circunstancias sea idónea para desviar a la clientela de la empresa cedida-.

63. Más aun, como apunta la moderna doctrina, en estos supuestos, la transmisión de la empresa supone mantener en el mercado la situación competitiva desplegada antes por el transmitente y a raíz de la transmisión por el adquirente, que en otro caso no habría adquirido y, por otro, permite que el transmitente, una vez transcurrido el tiempo pactado, pueda desembarcar en el mercado y competir con el adquirente, lo que permite calificarlas de cláusulas nada más aparentemente restrictivas que se revelan procompetitivas a medio y largo plazo...

64. En el presente caso, pese a que no se trata de la venta de una empresa sino de la de un importante paquete de participaciones por quien hasta fechas recientes había sido gerente de la empresa explotada por la sociedad cuyas participaciones enajenaba y trataba con clientes y proveedores, el pacto de no competir se enmarca dentro de un contrato cuya finalidad no es restringir la competencia.

65. En este contexto la cláusula de inhibición está justificada salvo que por su duración, su ámbito geográfico y su contenido excediese de lo razonablemente útil o conveniente para garantizar que el valor de las participaciones no se viera deteriorado por la actuación del transmitente..."

En el supuesto enjuiciado, no aparece debidamente justificada la cláusula de no competencia si tenemos en cuenta que no estamos ante un supuesto de venta de empresa sino de la venta a otro de los socios de un paquete minoritario de participaciones, sin que el vendedor ostentara la condición de administrador y sin que conste qué actividad desplegaba en la sociedad demandante.

En todo caso, su duración (10 años) resulta manifiestamente excesiva, habiendo respetado el demandado durante más de cuatro años el pacto de no competencia.

La sección 15ª de la Audiencia Provincial de Barcelona en su sentencia de fecha 9 de mayo de 2008 consideró excesivo un pacto de no competencia en lo que excediera de tres años en un caso de venta de la totalidad de las participaciones de una empresa.

Indica la citada sentencia que: "Hemos de partir de la base de que carecemos de un tratamiento legal de la compra de empresas que regule este extremo, al contrario de lo ocurre en otras legislaciones como la italiana, en la que el art. 2.557 del Código civil establece un plazo de cinco años para la prohibición no competencia, para asegurar la transmisión de la clientela. A falta de una previsión legal, podemos acudir por analogía a las previsiones legales que regulan situaciones análogas o respecto de las que existe cierta identidad de razón, y tener también en consideración lo que viene admitiéndose en Derecho Comunitario.

Aunque no sea propiamente lo mismo, sí existe una cierta identidad de razón con los pactos de prohibición de competencia en un contrato de agencia, previstos para cuando se extinga la relación con el agente, pues también en ese caso el pacto viene justificado por la necesidad de evitar que con su marcha el agente arrastre a los clientes que formaban parte de su cartera y, por lo tanto, constituye un medio de facilitar la consolidación del fondo de comercio. En uno y en otro caso existe un riesgo de perder parte de la clientela a favor de la competencia, a través de la actuación del agente o de quien transmite la empresa, aprovechando la relación comercial mantenida con los clientes hasta la terminación del contrato de agencia o la venta de la empresa. Es significativo que en el caso del contrato de agencia, el art. 20 LCA establezca una limitación temporal al pacto que restringe la competencia del agente, una vez terminada la relación contractual, al disponer que no podrá ser superior a dos años. Esta limitación temporal es fruto de un juicio ponderado, realizado por el legislador, de los dos intereses en juego: el del comitente de asegurar la permanencia de la clientela y el del preservar la libertad de competencia, con lo que conlleva de beneficio para el mercado y para el agente afectado, que puede seguir dedicándose a aquello para lo cual se supone que está capacitado y se ha dedicado durante años. Al hacer esta ponderación de intereses, el legislador marca un límite temporal, más allá del cual aprecia una descompensación, que convierte en injustificada la prohibición de competencia. Se entiende que ese plazo de dos años sería en todo caso suficiente para consolidar la clientela, sin que el ánimo de asegurar esto último justifique una mayor restricción de la libre competencia.

En el caso de la venta de empresas, que no existe regulación expresa que limite un posible pacto de no competencia, no significa que no pueda apreciarse cuándo esta cláusula deja de ser accesoria a la transmisión



de empresas, por ir más allá de lo estrictamente necesario para garantizar la transmisión, en este caso para hacer efectivo el traspaso del fondo de comercio...

De esta forma en un supuesto como el presente, en el que se transmitía el fondo de comercio, resulta razonable que cuando menos el plazo de la prohibición de competencia fuera de dos años, pudiendo advertirse incluso justificado que excediera algo más de este límite temporal en atención a la estrecha vinculación o relación de los clientes con los transmitentes que eran quienes hasta la fecha gestionaban directamente la empresa, y la falta de arraigo de los adquirentes en el área geográfica en la que opera la empresa adquirida. Estas circunstancias justifican la extensión temporal de la cláusula de no competencia, cuando menos, a tres años."

En el mismo sentido, también para un caso de venta del 100% de las participaciones de una sociedad, se pronuncia la sentencia de la sección 20ª de la Audiencia Provincial de Madrid.

Por lo demás, impedir al demandado desplegar su actividad profesional, por sí mismo o a través de una sociedad, por el plazo de 10 años que contempla el contrato, implicaría una inadmisibles restricción de la libertad en el trabajo consagrado en el artículo 35 de la Constitución, del que es reflejo el artículo 4.1 del Estatuto de los Trabajadores, por lo que dicho pacto vulnera el orden público, determinando la nulidad de la cláusula, al menos, en lo que excediera de dos años (artículo 1255 del Código Civil en relación con el límite establecido en el artículo 21 del Estatuto de los Trabajadores), lo que conduce a la desestimación de la demanda al no constar que la sociedad constituida por el demandado comenzara su actividad antes de expirar el mencionado plazo.

SEXTO.- Aun cuando lo hasta ahora razonado basta para desestimar el recurso de apelación, conviene indicar para agotar el debate que, aunque no existiría obstáculo para apreciar la infracción del pacto de no competencia por parte de don Narciso si la infracción se cometiese a través de una sociedad unipersonal constituida por el obligado, lo cierto, y en esto coincidimos con la sentencia apelada, es que tampoco cabría apreciar la infracción del pacto de no competencia al estar éste limitado a expresamente al "negocio hasta ahora desarrollado por la sociedad, de franquicias de máquinas de venta automática de café y chokolatinas".

El demandado a través de su sociedad "INNOVENDING, S.L.U." no desarrolla una actividad de franquiciador sino que vende las máquinas para su explotación por terceros.

El modelo de negocio es distinto. La demandante percibe un canon de entrada y no vende a sus clientes las máquinas automáticas, concertando con ellos un contrato de franquicia por el que cede, bajo dicho régimen, los derechos de explotación de las máquinas con la obligación de adquirir del franquiciador todos los consumibles (documento nº 43 de la demanda).

La sociedad del demandado no recibe ningún canon de entrada sino que vende las máquinas a sus clientes, sin mantener una relación de franquicia, e incluso tratándose de las máquinas de snacks, sus clientes quedan en libertad para adquirir libremente los consumibles en el punto de venta que consideren oportuno dentro del listado de suministradores autorizados (documentos nº 44 y 45 de la demanda).

SÉPTIMO.- Subsidiariamente el apelante impugna el pronunciamiento por el que se le condena en costas al entender que concurren serias dudas de hecho y de derecho, pero sin concretar exactamente en qué consistirían unas u otras y qué fundamento tendrían, sin que la sentencia del Tribunal Supremo de 7 de junio de 2010, invocada por el recurrente, en la que se analiza la aplicación de la doctrina del levantamiento del velo, guarde relación alguna con el motivo que, como ratio decidendi, determinó la desestimación de la demanda en la instancia precedente, motivo, por otra parte, aquí rechazado, sosteniéndose la desestimación en otras razones. Por lo demás, en esta resolución se admite que no habría duda alguna sobre la posibilidad de imputar al demandado la infracción del pacto de no competencia cometida a través de su sociedad unipersonal, de haberse realmente infringido tal pacto y ser válida la cláusula en cuestión.

Los razonamientos expuestos conducen al rechazo del motivo invocado al no apreciar el tribunal la concurrencia de serias dudas de hecho ni de derecho para la resolución del litigio, resultando de aplicación el principio de vencimiento del artículo 394 de la Ley de Enjuiciamiento Civil .

OCTAVO.- La desestimación del recurso de apelación interpuesto por la entidad demandante determina, de conformidad con los artículos 398.1 y 394.1 de la Ley de Enjuiciamiento Civil, la imposición a dicha parte de las costas procesales causadas con dicho recurso.

Vistos los preceptos legales citados y demás de pertinente y general aplicación,

FALLO

En atención a lo expuesto la Sala acuerda:



- 1.- Desestimar el recurso de apelación interpuesto por la procuradora doña Ana María Martín Espinosa en nombre y representación de la entidad "HOUSE MARKET SYSTEM, S.L." contra la sentencia dictada en fecha 28 de diciembre de 2012 por el Juzgado de lo Mercantil nº 1 de Madrid , en el juicio ordinario nº 659/2008.
- 2.- Confirmar la parte dispositiva la resolución recurrida.
- 3.- Imponer a la apelante las costas derivadas de su recurso.

Contra la presente sentencia las partes pueden interponer ante este Tribunal, en el plazo de los 20 días siguientes al de su notificación, recurso de casación y, en su caso, recurso extraordinario por infracción procesal, de los que conocerá la Sala Primera del Tribunal Supremo, todo ello si fuera procedente conforme a los criterios legales y jurisprudenciales de aplicación.

Así, por esta nuestra sentencia, lo pronunciamos, mandamos y firmamos los Ilustrísimos señores magistrados integrantes de este Tribunal.

FONDO DOCUMENTAL CENDOJ