

**JDO. 1A.INST.E INSTRUCCION N. 8  
MAJADAHONDA**

**JUICIO ORDINARIO 180/2015**

**SENTENCIA: 00169/2016**

En Majadahonda, a 3 de noviembre de 2016.

Vistos por Dña. M<sup>a</sup> Inmaculada González Cervera, Magistrada del Juzgado de Primera Instancia e Instrucción número 8 de Majadahonda, los presentes autos de Ordinario 180/2015, seguidos ante este Juzgado a instancia de SEYER GESTION S.L., representada por la Procuradora Sra. Gómez Olazábal, contra la REAL FEDERACION ESPAÑOLA DE FUTBOL, representada por el Procurador Sr. Muñoz Nieto, se dicta la presente Sentencia en virtud de los siguientes:

**ANTECEDENTES DE HECHO**

**PRIMERO.-** Por la Procuradora Sra. Gómez Olazábal, en representación de SEYER GESTION S.L., se interpuso en fecha de 17 de marzo de 2015 demanda de Juicio Ordinario contra la REAL FEDERACION ESPAÑOLA DE FUTBOL, turnada a este Juzgado, en la que tras alegar los fundamentos de hecho y derecho aplicables, solicitó en definitiva con carácter principal que se condene a la demandada a abonar la suma de 1.197.900 euros en concepto de Comisión de la Liga 2014 devengada y no abonada ( 990.000 euros más 207.900 por el 21% de IVA), 180 176,15 euros en concepto de comisiones de Copa SM La Reina adeudadas ( 148.905,91 más 31.270,24 euros de IVA), y 287.623,05 euros en concepto de indemnización por clientela suplicando además que se declare que la demandada utilizó sin justo título y sin respetar los derechos de propiedad intelectual aportados por la demandante constante la relación contractual de agencia que le unía con la actora condenándole por este concepto a abonar la suma simbólica de 1 euros en concepto de indemnización compensatoria por lucro cesante en la celebración de SM LA REINA CEUTA 2014, más los intereses legales y costas. Alternativamente se pide que se acuerde la pretensión subsidiaria de condena al pago a la demandada de la suma de 762.242 euros en concepto de arrendamiento de servicios prestados a la demandada durante cinco años sin contraprestación económica más el pago de 9793,52 euros en concepto de indemnización por clientela por las comisiones efectivamente percibidas de la RFEF durante la celebración de las COPAS DE SM LA REINA BASAURI 2010, COMUNIDAD DE MADRID 2012 y COMUNIDAD DE MADRID 2013 según el cálculo que realiza suplicando así mismo que se declare que la demandada utilizó sin justo título y sin respetar los derechos de propiedad

intelectual aportados por la demandante constante la relación contractual de agencia que le unía con la actora condenándole por este concepto a abonar la suma simbólica de 1 euro en concepto de indemnización compensatoria por lucro cesante en la celebración de SM LA REINA CEUTA 2014 más intereses y costas.

**SEGUNDO.-** Admitida a trámite la demanda por Decreto se dio traslado de la misma a la entidad demandada, quien se personó en legal forma y contestó la demanda en fecha 19 de junio de 2015, teniéndose por personada a esta entidad y por contestada la demanda.

**TERCERO.-** En el acto de la Audiencia Previa las partes se ratificaron en sus respectivas posiciones manifestando la imposibilidad de llegar a un acuerdo. Y fijados los hechos controvertidos por las partes actora y demandada se propusieron los medios de prueba que constan en el soporte de grabación levantado al efecto. Admitidas la pruebas propuestas que se estimaron pertinentes y útiles se señaló día para la vista del Juicio Oral.

**CUARTO.-** El día 22 de abril de 2016 se celebró el acto del Juicio, compareciendo ambas partes y en cuyo transcurso se practicaron las pruebas admitidas y se escucharon las conclusiones de las partes. En fecha de 30 de junio de 2016 se practicó la Diligencia Final Testifical propuesta por la parte demanda tras lo cual y vertidas las conclusiones por las partes quedaron las actuaciones pendientes de dictar Sentencia.

**QUINTO.-** En el presente procedimiento se han observado todas las prescripciones legales salvo el plazo para dictar Sentencia dada la complejidad del asunto y número de asuntos de igual clase.

#### FUNDAMENTOS DE DERECHO

**PRIMERO.-** Se ejercita en el presente procedimiento por la entidad SEYER GESTION S.L, al amparo de la Ley 12/1992 del Contrato de Agencia y de los artículos 1101 en relación con el 1106 y 1107 y siguientes, 1256, 1088 y siguientes y 1124 y 1258 todos ellos del Código Civil, demanda en la que se pretende con carácter principal que se condene a la demandada REAL FEDERACION ESPAÑOLA DE FUTBOL a abonar a la actora la suma de 1.197.900 euros en concepto de Comisión de la Liga 2014 devengada y no abonada ( 990.000 euros más 207.900 por el 21% de IVA), 180.176,15 euros en concepto de comisiones de Copa SM La Reina adeudadas (148.905.91 euros más 31.270,24 euros de IVA), y 287.623,05 euros en concepto de indemnización por clientela, suplicando además que se declare que la demandada utilizó sin justo título y sin respetar los derechos de propiedad intelectual aportados por la demandante constante la relación contractual de agencia que le unía con la actora, y en su virtud se le condene a abonar la suma simbólica de 1 euro en concepto de indemnización compensatoria por lucro cesante en la celebración de la COPA

SM LA REINA CEUTA 2014, más los intereses legales y costas. Alternativamente se pide que se acuerde la pretensión subsidiaria de condena al pago a la demandada de la suma de 762.242 euros en concepto de arrendamiento de servicios prestados a la misma durante cinco años sin contraprestación económica y al pago de 9793,52 euros en concepto de indemnización por clientela por las comisiones efectivamente percibidas de la RFEF durante la celebración de las COPAS DE SM LA REINA BASAURI 2010, COMUNIDAD DE MADRID 2012 y COMUNIDAD DE MADRID 2013 según el cálculo que realiza. Así mismo suplica que se declare que la demandada utilizó sin justo título y sin respetar los derechos de propiedad intelectual aportados por la demandante constante la relación contractual de agencia que le unía con la actora condenándole por este concepto a abonar la suma simbólica de 1 euro en concepto de indemnización compensatoria por lucro cesante en la celebración de SM LA REINA CEUTA 2014 más intereses y costas. La demanda se basa en los siguientes y resumidos hechos: Que la entidad SEYER GESTIÓN S.L., cuyo socio y administrador único es D. JUAN JOSE DE LOS REYES MORON, es una empresa de consultoría multidisciplinar cuyo objeto es la gestión y asesoramiento en cualquier materia de carácter comercial poniendo en valor específicamente productos y competiciones deportivas mediante la elaboración de reglamentaciones, Planes Directores de Gestión, márketing y comercialización; que durante cinco años la actora prestó sus servicios a la demandada en virtud de dos contratos consecutivos de naturaleza mixta de agencia y arrendamiento de servicios en cuya virtud se comprometió a dirigir la supervisión y desarrollo del Plan Director de la "Liga de Fútbol Femenino" y de la "Copa Su Majestad La Reina", incluyendo su cometido la comercialización y la apertura de mercado promocionando dichas competiciones, promoviendo o negociando para ello los correspondientes contratos con entidades patrocinadoras y empresas anunciantes interesadas en publicitarse en las mismas, a cambio de lo cual y como contraprestación recibiría una contraprestación variable por ambos conceptos en función de los contratos de sponsorización por ella promovidos o negociados; que durante cinco años la demandante ha desarrollado un arduo trabajo de creación y desarrollo del producto deportivo encaminado a la captación de clientes y potenciales patrocinadores de las competiciones; que tras una ardua labor realizada se negoció en octubre del año 2010 un contrato de patrocinio con la entidad ZAHARA SPORT si bien el mismo no llegó a formalizarse a causa de ser inadmisibles para la RFEF el tipo de garantía que a modo de aval se ofrecía; que años más tarde se consiguió otra oferta de patrocinio con la empresa CGP Sport idéntica a la de Zahara Sport que incluía los mismos contenidos si bien el precio era sustancialmente superior y la forma de pago totalmente garantizada por ser al contado, oferta que cubría seis temporadas consecutivas de patrocinio al precio de un millón de euros por cada uno de los tres primeros años y pagaderos por adelantado y 1.200.000

euros los tres restantes, oferta que no fue atendida por la demandada de forma inexplicable frustrándose el contrato de forma ilegítima por lo que por este concepto se reclama la suma de 990.000 euros en concepto de comisión de liga adeudada; que la celebración del producto Copa de Su Majestad La Reina fue patrocinada comercialmente por la actora durante cinco años consecutivos a través de los siguientes hitos: Copa SM La Reina Basauri 2010, Copa SM La Reina Las Rozas 2011, Copa SM La Reina Comunidad de Madrid 2012, Copa SM La Reina Comunidad de Madrid 2013 y Copa SM La Reina Ceuta 2014, y que se debió percibir la comisión fija del 15% pactada como retribución tanto por el servicio de consultoría como por el de agencia comercializadora calculando una base global estimada merced a la contribución de la actora por importe de 1.262.500 euros que habría percibido la demandada y de la cual el 15% comisionable asciende a 189.375 euros, suma de la que solo se ha percibido la cantidad de 40.469,09 euros, que restado a la cantidad anterior da un total de 148.905,91 euros; que una vez extinguida la relación contractual la actora no ha percibido ni las comisiones devengadas ni la indemnización por clientela del art. 28 de la LCA manifestando que las comisiones devengadas serían las siguientes: 9.150 euros en concepto de facturas correspondientes a clientes de publicidad no incluidos en los acuerdos con municipios, más 990.000 euros en concepto de comisión de liga adeudada más 189.375 euros en concepto de comisiones de copa devengadas, y a ello aplica el límite del art. 28 de la LCA, lo divide entre cinco anualidades y suma un 21% de IVA todo lo cual arroja un resultado de 287.623,05 euros en concepto de indemnización por clientela que reclama; además se reclama de forma alternativa una indemnización por el arrendamiento de servicios con base en una factura valorativa de los servicios de consultoría prestados a la demandada por importe de 726.242 euros (620.000 euros más 21% de IVA).

La parte demandada RFEF contesta y se opone a la demanda alegando que el contrato suscrito con Seyer Gestión con fecha 23 de marzo de 2009 es exclusivamente un contrato de agencia, que el mismo se prorrogó en fecha de 21 de marzo de 2011 con el mismo objeto que el anterior y mismo régimen retributivo incluyéndose dentro del mismo objeto y por tanto dentro de los conceptos comisionables la competición "Copa de S.M. la Reina" sin que en ningún caso participe de la naturaleza de un arrendamiento de servicios. Respecto del contrato celebrado con Zahara Sport sostiene que fue dicha entidad quien declinó la suscripción del acuerdo por problemas mercantiles dos días antes de la firma, y en cuanto a la frustración del contrato con CGP SPORT alega que no procede el pago de comisión alguna por cuanto el acuerdo no se ha llegado a concluir y que la negativa a suscribir dicho contrato se encuentra justificada ya que la oferta no era viable pues iba mucho más allá de un simple patrocinio al implicar la adquisición de todos los derechos de explotación e incluso el cambio de formato de las competiciones, extremos totalmente inviables para la RFEF. Por

lo que respecta a las comisiones reclamadas por la copa de SM La Reina se opone que las cantidades abonadas y reconocidas por la propia demandante responden a lo pactado y a los ingresos percibidos por la RFEF, y en cuanto a la indemnización por clientela afirma que no concurren los requisitos legales y jurisprudenciales exigidos para su estimación más allá de los ya abonados, no existe pacto competencial, ni comisiones dejadas de percibir ni incremento patrimonial tras la finalización del contrato con SEYER. En cuanto a la pretensión alternativa de SEYER se opone que los servicios reclamados se hayan incluidos en su actividad comercial, y que no existen derechos de propiedad intelectual sobre dicha obra al haber sido desestimada la solicitud del Sr. Morón.

**SEGUNDO.-** Naturaleza jurídica del contrato suscrito entre las partes.

La primera cuestión a abordar en el presente procedimiento por ser un hecho controvertido esencial para resolver las pretensiones que del mismo dimanar, es la relativa a la naturaleza del contrato suscrito entre las partes. A este respecto, afirma la parte demandante que nos encontramos ante un contrato que participa de la naturaleza mixta de contrato de agencia y de arrendamiento de servicios en virtud del cual la actora se comprometió a dirigir la supervisión y desarrollo del Plan Director de la Liga de Fútbol Femenino y de la Copa Su Majestad La Reina, siendo esta actividad prevalente pero al mismo tiempo instrumental a la de la comercialización del producto. La parte demandada afirma por el contrario que se trata de un clásico y puro contrato de agencia que dista de las notas definitorias del arrendamiento de servicios.

El contrato de agencia es aquel contrato por el que una persona natural o jurídica, el agente, se obliga frente a otra, el principal, de forma continuada y estable, a cambio de una remuneración, a promover y concluir por cuenta ajena operaciones de comercio, como intermediario independiente, sin asumir el riesgo de tales operaciones, salvo pacto en contrario.

De esa definición pueden destacarse las siguientes notas: 1) el agente es un empresario que actúa como intermediario independiente, no pudiendo encuadrarse dentro de esta figura las personas vinculadas por una relación laboral con el principal; 2) la actividad del agente se dirige a promover y a concluir actos u operaciones de comercio, excepto las que se efectúen en mercados secundarios oficiales o reglamentado de valores ( art. 3 LCA); 3) no asume riesgos en las operaciones que promueve, salvo que se pacte expresamente, y sólo podrá concluir las cuando tenga expresamente atribuida esta facultad (art. 6); 4) origina una relación estable, pudiendo establecerse un plazo determinado o indefinido (art. 23); 5) es una actividad remunerada (art. 11.5), pudiéndose establecer distintas modalidades de remuneración; 6) es un contrato consensual, si bien las partes pueden compelerse a

formalizarlo por escrito (art. 22); 7) las partes pueden establecer por escrito cualquier otra condición que, de otro modo, afectaría a su validez, como las cláusulas de garantía por las que, el agente responde de las operaciones concluidas, a cambio de una remuneración o comisión de garantía, o las cláusulas de exclusividad y los pactos de no competencia, por un plazo determinado (2 años) y en una zona concreta, por lo general, en la que el agente ha desplegado su actividad. Sts 29 de octubre de 2013. El contrato de agencia tiene por objeto la promoción de actos u operaciones de comercio y es básica la independencia del agente y esta independencia, que le permite al agente organizar libremente la actividad empresarial y el tiempo dedicado a la misma, se manifiesta en el contenido propio de las obligaciones asumidas en el contrato( STS Sala 1ª de 18 junio 2010).

El contrato de arrendamiento de servicios de acuerdo con el art. 1544 del Código Civil es aquel por el cual una de las partes se obliga a prestar a la otra un servicio por precio cierto, configurándose como un contrato generador de una obligación de medios, no de resultado a cambio de un precio cierto y determinado.

La cuestión jurídica que ahora se plantea queda delimita, por tanto, por la naturaleza jurídica del contrato controvertido y la interpretación de las cláusulas del mismo, aspectos sobre los que se hace necesario precisar que según ha declarado nuestra jurisprudencia los contratos son lo que son y la calificación no depende de las denominaciones que le hayan dado los contratantes (...) pues, para la calificación, que constituye una labor insertada en la interpretación, habrá de estarse al contenido real, es decir, que habrá de realizarse de conformidad con el contenido obligacional convenido y el protagonismo que las partes adquieren (...) con prevalencia de la intención de las mismas sobre el sentido gramatical de las palabras al tener carácter relevante el verdadero fin jurídico que los contratantes pretendían alcanzar con el contrato" (STS 7 de junio 2007 , citada en la de 2 de septiembre 2009 ).

En el presente caso se suscribieron dos contratos entre los ahora litigantes, el primero de ellos en fecha de 23 de marzo de 2009 y el segundo de 21 de marzo 2011. En ambos casos el objeto contractual es el mismo si bien en el segundo contrato se incluye, además de la Liga de Fútbol Femenino, La Copa SM La Reina. Pues bien, atendiendo a la literalidad de la cláusula primera de ambos documentos titulada OBJETO en la misma se consigna: "A través del presente acuerdo, la empresa se compromete a llevar a cabo cuantas actuaciones estime necesarias para la consecución de acuerdos de patrocinio, publicidad, márketing y/ o merchandising relacionados directa y únicamente con la competición "Liga de Fútbol Femenino" ( en el segundo contrato se incluye también la Copa SM La Reina como se ha dicho). Y a continuación se añade: "Concretamente corresponderán a la empresa las labores de supervisión y desarrollo de la Gestión Comercial de Plan Director de la Liga de Fútbol Femenino". De la lectura de esta última cláusula

parecería que el objeto contractual va más allá de la simple captación de clientes pero lo cierto es que la única contraprestación que se fija en el contrato es la remuneración del 15% en concepto de comisión por la captación de clientes efectivos, tampoco se especifica ni se concreta en que consiste dicho cometido y además el contenido de esta segunda cláusula debe integrarse con la cláusula siguiente según la cual la RFEF autoriza a SEYER GESTION S.L. a realizar "cuantas gestiones resulten necesarias para la captación de colaboradores, patrocinadores o entidades, empresas, marcas, productos...etc, que participen en la aportación de ingresos por compensación publicitaria en la competición "Liga de Fútbol Femenino", ( y además Copa SM La Reina en el segundo de los contratos firmados), de forma que la labor de "supervisión y desarrollo de la Gestión Comercial de Plan Director de la Liga de Fútbol Femenino" debe entenderse, como apunta la demandada, subordinada a la labor de captación de clientes y patrocinadores, configurándose así la obligación que entraña el contrato como de resultado, propia del contrato de agencia más que como una obligación de medios que un arrendamiento de servicios comportaría. La parte actora, a lo largo de su escrito de demanda habla de una labor desarrollada durante la vigencia del contrato que se divide en una primera fase de "creación del producto" y una segunda fase de "comercialización", pero lo cierto es que de la expresión "supervisión y desarrollo de la Gestión Comercial de Plan Director de la Liga de Fútbol Femenino" no parece desprenderse esa suerte de creación del producto a que alude la demandante sino a una gestión comercial encaminada a la consecución de clientes patrocinadores. A lo dicho se une el contenido del documento nº3 de la demanda, no impugnado, en el que se certifica por el Secretario General de la RFEF que la demandada se encuentra expresamente autorizada por al RFEF para, en representación de aquella, aunque sin carácter exclusivo, llevar a cabo el desarrollo de cuantas operaciones resulten necesarias para la captación de colaboradores, patrocinadores o entidades, empresas, marcas, productos etc.. que participen en la aportación de ingresos por compensación publicitaria en la competición denominada " Liga de Fútbol Femenino". En definitiva, de la lectura del objeto contractual se desprende que se trata de una actividad de promoción y, en su caso, conclusión de actos y operaciones de comercio propia y típica del contrato de agencia. Por otra parte en apoyo de dicha interpretación contractual en el expositivo primero del contrato se consigna que es expreso deseo de la RFEF dar un decidido y efectivo impulso a las competiciones denominadas " Liga de Fútbol Femenino" (en el primero de los contratos) y además " Copa de su Majestad La Reina" ( en el segundo contrato), a través de la consecución de acuerdos con entidades patrocinadoras y empresas anunciantes interesadas en publicitarse en la competición.

Igualmente de los datos fácticos que rodean al contrato también parecen desprenderse las notas definitorias del

contrato de agencia. Así, la extensa documentación aportada por la demandante constata la actividad desarrollada por la misma con efectiva independencia, lo cual constituye otra nota definidora del contrato, que permite al agente organizar libremente su actividad empresarial y el tiempo dedicado a la misma y que revela un intenso trabajo de gestión comercial del producto deportivo encaminado a la captación de clientes y potenciales patrocinadores de las competiciones pero siempre sujeta a la cláusula SEGUNDA de los contratos suscritos según la cual toda actuación que desee llevar a cabo la demandante en ejecución del contrato deberá ser previa e inexcusablemente puesta en conocimiento del responsable que designe la RFEF con la antelación necesaria y de manera que quede constancia de su recepción, y una vez recibida la comunicación, la persona encargada de la supervisión de la ejecución de las labores propias del contrato suscrito, según su criterio y/o previa consulta de los responsables federativos si fuere menester, autorizará o no al Sr. Morón la actuación para la cual solicitará la aquiescencia federativa.

Por otra parte, en el acto del juicio depuso como testigo D. Jorge Pérez Arias que fué Secretario general de la RFEF desde octubre de 2003 quien manifestó que se trataba en todo caso de un contrato de captación de patrocinio, que el resto de decisiones las decidía la RFEF y en concreto era esta entidad quien decidía el formato de las competiciones, de forma que la actuación de SEYER GESTION era un medio para captar clientes sin que interviniese en tareas de asesoramiento o toma de decisiones. Así mismo intervino como testigo D<sup>a</sup> MARIA CARMEN MAZAGATOS BASTANTE propuesta por la parte actora (y tachada por la demandada sin que las razones en que se basa la tacha impidan objetivamente tener en cuenta su testimonio), que dijo haber tenido con SEYER GESTION una relación contractual durante dos años siendo su objeto el desarrollo de campañas de marketing y publicidad y manifestó que su labor era la captación de patrocinadores pero que los potenciales clientes no cristalizaron porque todo iba muy lento, que nunca ha tratado con la federación y que su labor era tener una carta de clientes de unas 3000 empresas a las cuales les ofrecían un producto para su patrocinio y sponsor con envío de unos 800-900 presentaciones, que ninguno de los clientes que consiguió Seyer fue captado por ella y que nunca trabajó con la federación, y dejó muy claro que el fin de las presentaciones enviadas a los clientes era la captación de patrocinadores. El testigo propuesto por la demandada D. BORJA SANTANA GONZALEZ DOPESO igualmente expuso que el contrato con Seyer Gestión respondió a buscar patrocinadores para el fútbol femenino, no incluía asesoramiento y únicamente tenía una función comercial. Por último, la testigo D<sup>a</sup> MARIA EVA MARTIN GOMEZ, propuesta por la parte demandada depuso en calidad de representante de la entidad GOMAR S.L. la cual estuvo contractualmente vinculada a SEYER GESTION, nunca a la RFEF, que su trabajo era buscar potenciales empresas, previa identificación del mercado potencial, que se dirigían a unas



1400-1500 empresas, habiendo intervenido en la captación de 1300 clientes potenciales sin que ninguno llegase a ser efectivo, y caso de haberlo sido habría recibido una comisión de SEYER GESTION. Esta testigo fue igualmente objeto de tacha por la demandada si bien el alegado interés directo en el pleito e incluso su relación personal con el Sr. Morón no parece que deban invalidar su testimonio, habida cuenta del conocimiento directo que puede tener sobre el objeto del pleito.

Por lo demás, del examen del resto de las cláusulas contractuales se aprecia que se cumplen todas y cada una de las notas definitorias del contrato de agencia frente al contrato de arrendamiento de servicios. Así, la estabilidad de la relación contractual se desprende de la cláusula TERCERA insertada en ambos contratos según la cual se establece una duración inicial de dos años en el primero de los contratos con prórrogas automáticas por periodos anuales salvo expresa denuncia de alguna de las partes y una duración de tres años desde la firma en el segundo contrato, con resolución a la fecha de finalización salvo voluntad acorde de las partes en su continuación. Ello también se opondría al contrato de arrendamiento de servicios cuya duración por su propia naturaleza difícilmente podría ser indefinida.

En cuanto a la retribución se fija un porcentaje del 15% de la cuantía total de los ingresos percibidos por los conceptos de "Title Sponsor", patrocinios de la competición, colaboraciones o demás productos derivados de acciones de Marketing en las mencionadas competiciones en las que directamente haya intervenido la propia empresa, ya fuere en el desarrollo de la negociación o en la consecución del acuerdo final. Y se especifica que la empresa facturará a la federación por cliente efectivo en cuya captación participara directamente durante el periodo de vigencia del contrato, añadiéndose que La RFEF procederá al abono del referido porcentaje una vez que el cliente haya desembolsado la cuantía que resulte del acuerdo de Patrocinio, publicidad etc... suscrito entre los clientes y la RFEF, durante el periodo de vigencia del contrato. Dicha forma de fijar la retribución dista del precio cierto que se requiere si se hubiese concertado un arrendamiento de servicios. Tampoco resulta controvertido que la demandada actúa por cuenta ajena con plena independencia sin comprometerse personalmente valiéndose de su estructura empresarial, nota igualmente definitoria del contrato de agencia y que le diferencia del contrato de arrendamiento de servicios en que el arrendatario actúa en nombre de quien le contrata, a cambio de precio cierto.

Todo ello lleva a concluir sobre la naturaleza del contrato suscrito que nos encontramos ante un contrato de agencia puro que participa plenamente de las notas definitorias que legal y jurisprudencialmente lo conforman, sin que quepa predicar del mismo según se ha expuesto una pretendida naturaleza mixta en relación al contrato de arrendamiento de servicios.

**TERCERO.-** Sobre los contratos de patrocinio de la COPA DE SU MAJESTAD LA REINA.

La siguiente cuestión controvertida que procede abordar es la relativa a la compensación económica del 15% pactada contractualmente como consecuencia del patrocinio de los siguientes Hitos: COPA SM LA REINA BASAURI 2010, COPA SM LA REINA LAS ROZAS 2011, COPA SM LA REINA COMUNIDAD DE MADRID 2012, COPA SM LA REINA COMUNIDAD DE MADRID 2013 y COPA SM LA REINA CEUTA 2014. No se discute y expresamente acepta la parte demandante que por tales eventos se percibieron ciertas cantidades en concepto de comisión al amparo de la relación contractual que unía a ambas partes si bien considera que el importe de las cantidades recibidas es claramente insuficiente ya que la base sobre la que debe calcularse el montante de las comisiones ha sido arbitrariamente impuesta por la RFEF que ha decidido unilateralmente las cuantías a facturar llegando a obviar la compensación económica de determinados eventos, y realiza la actora un cálculo de las cantidades debidas con base en un informe de auditoría elaborado por ella misma y aportado como documento nº134 de la demanda que arroja un importe en concepto de comisiones debidas de 148.905,91 euros antes de IVA y una vez deducidos los 40.469,09 euros recibidos de la demandada en concepto de comisiones. Pues bien, para determinar si las cantidades pagadas se ajustan a lo debido examinaremos por separado cada uno de los eventos:

1.- COPA SM LA REINA BASAURI 2010: Previamente ha de decirse que cuando tuvo lugar este campeonato el contrato vigente entre las partes se refería únicamente a la Liga si bien SEYER captó patrocinios para el mismo de común acuerdo con la RFEF y le fueron abonadas las comisiones que ahora considera insuficientes. Pues bien, en este caso la RFEF contó con el Ayuntamiento de Basauri como colaborador a instancia de Seyer Gestión y se facturó en concepto de comisión la cantidad de 25.500 euros más IVA y así se acredita con la factura justificativa del pago que se aporta como documento nº25 de la demanda toda vez que por la RFEF se percibió del Ayuntamiento la suma de 150.000 euros, hecho no controvertido y aceptado por ambas partes. Pues bien, la parte actora sostiene que de acuerdo con el contrato celebrado entre la RFEF y el propio Ayuntamiento de Basauri existían dos tipos de contraprestaciones, una económica propiamente dicha consistente en la parte pecuniaria del precio del evento ascendente a 150.000 euros, por la cual efectivamente se percibió la correspondiente comisión, y otra en especie por un importe estimado de 150.000 euros cuya valoración se resume estimativamente en el informe aportado con la demanda y elaborado por la propia demandante. Ello no obstante, lo cierto es que de la prueba practicada no ha quedado acreditado que la RFEF percibiese otra cantidad más allá de los 150.000 euros que dieron lugar a la comisión pactada, circunstancia que se deduce de los documentos 20 y 20 bis del escrito de contestación a la demanda, ya que el resto de los conceptos por los cuales se reclama como correspondientes a una

retribución en especie, incluidos en un informe aportado por la actora y elaborado por ella misma han quedado huérfanos de otros medios probatorios. Así, no se ha acreditado la contratación de personal para la organización de la competición, ni se han acreditado los gastos relativos a las cesiones de las instalaciones del estadio poniéndolas a disposición de su personal habitual, tampoco más allá de su mera afirmación se ha probado el importe de la implementación de los sistemas de seguridad y acreditación, máxime cuando se aporta el Libro Mayor de contabilidad de la RFEF donde consta que este concepto fue abonado por la propia RFEF, tampoco se acreditan los desembolsos realizados para adaptar los diferentes espacios del estadio para la ubicación de los medios de comunicación, ni se prueba su coste. Por otra parte la contratación de equipo de conductores y vehículos oficiales se valora en 10.000 euros cuando según el Libro de contabilidad de la RFEF fue abonado este concepto por la Federación por importe de 389,77 euros dada la utilización de sus propios vehículos, y el alojamiento y la alimentación de los equipos fue abonado igualmente por la Federación como se deduce de su propia contabilidad por importe de 53.669,49 euros, así como el desplazamiento y estancia de los equipos que se pagó por la RFEF con un coste de 69.032,68 euros. Del mismo modo no se acredita que el Ayuntamiento abonase las cena oficial y comida de despedida, ni su importe. Por otra parte llama la atención que SEYER GESTION después de recibidas la comisiones derivadas del contrato de colaboración conseguido con el Ayuntamiento de Basauri nunca se haya dirigido a la RFEF para reclamar tales cantidades. En definitiva, se concluye que las cantidades abonadas en concepto de comisión por la RFEF responden a lo pactado y son ajustadas a derecho sin que se haya acreditado por la actora, cuya carga incumbía ex art. 217 de la LEC que la cantidad que le corresponde a la actora en concepto de comisiones por el concepto anteriormente descrito sea mayor a la realmente satisfecha.

Otros patrocinadores de la competición fueron Coca Cola que aportó 25.000 euros y el Ministerio de igualdad que aportó 18.000 euros habiéndose acreditado el pago de la comisión correspondiente a SEYER tal y como se ha acreditado documentalmente por la demandada ( recibís, facturas y libros de contabilidad de la RFEF ( doctos 3, 4, 4bis, 5, y 5 bis de la contestación).

2.- COPA DE SU MAJESTAD LA REINA LAS ROZAS 2011. En este caso no se discute que la competición tuvo lugar en Las Rozas en la sede de la RFEF, y no existió contrato alguno con el Ayuntamiento contando únicamente con el patrocinio del Ministerio de Igualdad que aportó 18.000 euros de forma que a la actora se le abonó la cantidad correspondiente al 15% de dicha suma más el IVA correspondiente, extremos que documentalmente aparecen acreditados con la factura y el recibí de SEYER GESTION ( documentos 7 y 7bis de la contestación a la demanda), pero es que además en el documento nº 22 de la contestación a la demanda aparece una relación de

los gastos e ingresos habidos en este evento de los que se hizo cargo la RFEF y el 22 Bis contiene una comunicación a los clubes recordándoles que cada uno debía hacerse cargo de los gastos de alojamiento y estancia y desplazamiento así como informándoles de los que asumiría la RFEF, pero lo que en modo alguno ha quedado acreditado es que se obtuviesen 152.000 euros por dicha competición aportados a la RFEF por patrocinadores.

3.- COPA SM LA REINA 2012 COMUNIDAD DE MADRID. En este supuesto se contó con la Comunidad de Madrid como patrocinadora de la competición que abonó la suma de 95.000 euros, y con dicha base se pagó a SEYER la correspondiente comisión correspondiente al 15% de 95.000 euros más el 18% de IVA, extremo éste no negado por la actora. Por parte de SEYER GESTION se cifra en la suma de 152.000 euros el importe de las contribuciones obtenidas en especie si bien, tanto del examen del contrato con la Comunidad como de la factura emitida al respecto (documentos 8 y 23 de la contestación a la demanda) se deduce que aquella cifra fue la única cantidad obtenida por la RFEF más el IVA correspondiente dimanante del patrocinio de dicha competición, sin que se haya acreditado que la contribución en especie de ascendía a 152.000 euros más allá de la estimación de la actora en el informe de auditoría por ella elaborado que carece de mayor soporte probatorio.

4.- Supuesto similar al anterior acaeció con la COPA DE SM LA REINA del año 2013 COMUNIDAD DE MADRID en que se consiguió el patrocinio de la Comunidad por importe de 30.000 euros IVA incluido e igualmente tanto del examen del contrato con la Comunidad así como la factura emitida al respecto se desprende que esta fue la única cantidad obtenida por la RFEF más el IVA correspondiente dimanante del patrocinio de dicha competición y con dicha base se pagó a SEYER la correspondiente comisión correspondiente al 15% de 24.793,939 euros más el 18% de IVA, extremos éstos que tampoco niega la actora sin que acredite con una base documental sólida que la contribución en especie de dicha competición ascendió a 83.250 euros.

5.- En cuanto a la COPA SM LA REINA CEUTA 2014 la misma tuvo lugar una vez expirado el contrato con SEYER GESTION y documentalmente se ha acreditado que se obtuvieron 18.000 euros en concepto de patrocinio, no se acreditan los 83.250 euros que afirma SEYER que en este caso, una vez expirado el contrato, tampoco acredita su participación en el patrocinio, ya que existe un certificado del Secretario General de la Federación de Fútbol de Ceuta que acredita que no existió captación de patrocinadores en el patrocinio por Seyer Gestión ni tuvo participación en modo alguno en el evento habiéndose acreditado que fue la propia demandada la que abonó diversos gastos de la competición (documentos 22 y 31 de la contestación a la demanda).

De todo lo expuesto se concluye que las cantidades percibidas por SEYER GESTION por la captación de patrocinadores para la competición de la COPA DE SU MAJESTAD LA REINA se ajustan a lo

contractualmente pactado sin que proceda por tanto estimar la pretensión de la demandante que pretende la condena a la demandada al pago en concepto de comisiones debidas por los conceptos anteriormente descritos de 148.905,91 euros antes de IVA y una vez deducidos los 40.469,09 euros recibidos de la demandada en concepto de comisiones, pretensión que como se ha dicho no puede ser estimada.

**CUARTO.-** Sobre los contratos frustrados con ZAHARA SPORT Y CGP SPORT.

Especial mención merece la reclamación de la parte demandante en concepto de comisión de la Liga 2014 devengada y no pagada por importe de 990.000 euros más el 21% de IVA (207.900 euros), como consecuencia de la frustración que del contrato con la entidad CGP SPORT y que achaca la actora a la actitud dolosa y malintencionada de la RFEF. Sostiene la demandante en apoyo de su pretensión y como introducción a la misma que previamente, en octubre de 2010, se negoció un contrato de patrocinio con la empresa ZAHARA SPORTS que comprendía tres temporadas con un precio de 600.000 euros, contrato muy ventajoso que no llegó a formalizarse a causa de ser inadmisibles para la RFEF el tipo de garantía que a modo de aval se ofrecía. Dicha afirmación no puede ser compartida a la vista de la prueba practicada y obrante en las actuaciones. Así, de la documental obrante en las actuaciones se desprende que ya existía una fecha fijada para la conclusión del contrato con ZAHARA si bien dos días antes de la firma, el día 14 de diciembre de 2010, D. Luis Santamaría Manzano remitió un correo electrónico actuando como administrador de ZAHARA comunicando que la firma no se iba a poder llevar a cabo por problemas mercantiles, y el mismo reconoció en el acto del juicio al que acudió como testigo, tras exponer que la RFEF les puso trabas y problemas relacionadas con el aval 15 días antes de la fecha, haber remitido el citado correo dos días antes de la fecha fijada para la firma en representación de Zahara, correo que obtuvo respuesta por parte de la RFEF manifestando que ya lo tenían todo preparado para la firma. Dicho testigo fue objeto de tacha por la parte demandada en relación con su legitimación por carecer de poder de representación de Zahara, si bien su testimonio debe ser valorado dadas las explicaciones que ofreció en el acto del juicio sobre su actuación en la que calificó a ZAHARA de marca sin personalidad jurídica creada para gestionar el proyecto. Ello no obstante por dicho contrato que se dice frustrado a causa de la RFEF no se hace reclamación alguna por lo que no procede ni extenderse más en el planteamiento de la cuestión ni hacer pronunciamiento alguno respecto de la misma. Dicho esto, la parte demandante articula la frustración del referido contrato con ZAHARA como introducción a la reclamación dimanante de un segundo contrato, que se dice frustrado a causa de la actitud maliciosa de la RFEF, con CGP SPORT y por el cual se reclama en concepto de comisiones dejadas de percibir la cantidad de 990.000 euros más IVA, cantidad resultante de aplicar el 15% pactado en concepto de

comisión a la cantidad presumiblemente obtenida de haberse consumado el contrato y que la actora calcula en la cifra de 6.600.000 euros. Alega la demandante que este contrato de patrocinio era idéntico al anterior frustrado con ZAHARA SPORTS y lo califica como una "pica en Flandes" obtenida a su instancia porque además el precio, que era sustancialmente superior, se pagaba en efectivo por lo que no se contaba con el inconveniente del aval y se garantizaba el patrocinio por seis temporadas consecutivas al precio de 1 millón de euros por cada uno de los tres primeros años y 1.200.000 euros los tres restantes. Sin embargo, según la demandante, debido a intereses espúreos notoriamente conocidos la RFEF no contestó a la oferta manteniendo su silencio hasta la finalización del contrato y consecuentemente dando lugar a la frustración del mismo.

Pues bien, conviene comenzar indicando que del examen comparado de las ofertas presentadas por ZAHARA SPORT Y CGP SPORT (documentos presentados con el escrito de demanda con los números...) a simple vista se constata que el objeto de los mismos no es idéntico, ni siquiera similar pues en el caso de ZAHARA el objeto contractual era la explotación comercial de los derechos derivados del Plan de Patrocinio de la Liga de Fútbol Femenino bajo la supervisión y previa autorización de la propia RFEF por sí misma, y en el caso de la oferta presentada por CGP SPORT su objeto era la adquisición de todos los derechos entendidos y recogidos en el plan director del fútbol LIGA NACIONAL DE FUTBOL FEMENINO y COPA SM LA REINA gestionados por la RFEF, la adquisición de todos los derechos televisivos de las dos competiciones actuales más la SUPERCOPA, y la creación y arranque de la Supercopa y propuesta de modificación de la Copa SM La Reina. Salta a la vista que el objeto de la segunda oferta es mucho más amplio. La parte demandada sostiene que era inviable la conclusión del contrato, ya que no podían permitir la venta de todos los derechos gestionados por la RFEF ni la venta de todos los derechos televisivos de las dos competiciones actuales más la SUPERCOPA. En este sentido depuso el testigo D. BORJA SANTANA GONZALEZ trabajador de la Secretaría General de la RFEF por cuenta ajena quien explicó como la oferta de GCP SPORT iba mucho más allá pues CGP quería la titularidad de los derechos y la Federación no quería ni vender ni ceder derechos a terceros sino únicamente encontrar patrocinadores y se les dijo que no era viable en una reunión mantenida con el Sr. Morón a quien se pidió que se lo dijese a sus clientes afirmando que en todo momento transmitía la voluntad de la RFEF. Precisamente se aporta un correo remitido al Sr. Morón por el testigo en el que se le comunica que la propuesta da por hecho aspectos que no son viables y que por tanto no podemos proceder a concluir o acordar con ningún tercero. Se considera a la vista de tales datos y de la documental portada por la demandada que queda justificada la no conclusión del contrato por la RFEF sin que se haya logrado acreditar la existencia de intereses espúreos en su no conclusión, ni de

dolo o actitud maliciosa de la demandada, sin que en definitiva proceda haber lugar a las comisiones reclamadas y dejadas de percibir por no haberse llegado a suscribir el contrato.

**QUINTO.-** Indemnización por clientela.

La parte demandante reclama, al amparo del art. 28 de la LCA una indemnización por clientela, una vez finalizado el contrato suscrito con la RFEF por importe de 287.623,05 euros de acuerdo con los siguientes cálculos: 9.150 euros en concepto de facturas correspondientes a clientes de publicidad no incluidos en los acuerdos con municipios, más 990.000 euros en concepto de comisión de liga adeudada más 189.375 euros en concepto de comisiones de copa devengadas, a todo lo cual aplica el límite del art. 28 de la LCA, lo divide entre cinco anualidades y suma un 21% de IVA todo lo cual arroja la cifra anteriormente dicha.

La indemnización por clientela se regula en el artículo 28 de la ley de contrato de agencia 12/1992, el 27 mayo, que establece que cuando se extinga el contrato de agencia, sea por tiempo determinado o indefinido, el agente que hubiese aportado nuevos clientes al empresario o incrementado sensiblemente las operaciones con la clientela preexistente, tendrá derecho a una indemnización si su actividad anterior puede continuar produciendo ventajas sustanciales al empresario y resulta equitativamente procedente por la existencia de pactos de limitación de competencia, por las comisiones que pierda o por las demás circunstancias que concurran; el derecho a la indemnización por clientela existe también en el caso de que el contrato se extinga por muerte o declaración de fallecimiento del agente y la indemnización no podrá exceder, en ningún caso, del importe medio anual de las remuneraciones percibidas por el agente durante los últimos cinco años o, durante todo el período de duración del contrato, si éste fuese inferior.

La sentencia de la Sala 1ª del Tribunal Supremo núm. 582/2010, de 8 de octubre, recurso núm. 2181/2006, realizó las siguientes declaraciones generales sobre el régimen de la indemnización por clientela en el contrato de agencia:

«1ª.- La finalidad de la Directiva 86/653/CEE del Consejo, de 18 de diciembre de 1986, es, como resulta de su propio título, la "coordinación de los derechos de los Estados miembros en lo referente a los agentes comerciales independientes", con especial atención, entre otra cuestiones, al "nivel de protección de los agentes comerciales en sus relaciones con sus poderdantes", según declara su segundo Considerando.

2ª.- Entre los derechos reconocidos por dicha Directiva al agente destacan los contemplados en su art. 17 para cuando el contrato termine (apdo. 1), siendo uno de ellos el de ser indemnizado con las condiciones y en los términos establecidos en su apdo. 2, regulador de la denominada indemnización o compensación por clientela .

3ª.- La especial relevancia de este derecho a compensación por clientela como manifestación de ese "nivel de protección de

los agentes comerciales en sus relaciones con sus poderdantes" se confirma en el art. 19 de la Directiva mediante una norma cuya fórmula es inequívocamente prohibitiva: "Las partes no podrán pactar, antes del vencimiento del contrato, condiciones distintas de las establecidas en los artículos 17 y 18 en perjuicio del agente comercial".

4ª.- Aunque ningún artículo de la LCA española contenga esa misma fórmula prohibitiva o una similar, lo cierto es que su art. 3.1 sí establece el carácter imperativo de sus preceptos "a no ser que en ellos se disponga otra cosa".

5ª.- Con base precisamente en tal carácter imperativo la jurisprudencia de esta Sala ha considerado nulos los pactos contractuales de renuncia previa a la indemnización o compensación por clientela ( SSTS 27-1-03 y 7-4-03 ).

6ª.- Cabe sostener, por tanto, que aun cuando la LCA española no contenga una transposición más o menos literal del art. 19 de la Directiva, sin embargo su contenido esencial de norma prohibitiva sí se ha transpuesto, mediante una fórmula imperativa, en su art. 3.1, de modo que la aplicación del "principio de interpretación conforme" (por todas STJUE 5-10-2004 en asuntos acumulados C-397/2001 a C-403/2001 y SSTS 2-6-00 y 27-3-09 ) que impone resolver las dudas interpretativas de una norma nacional del modo más acorde con el Derecho de la Unión, permite superar la polémica sobre el efecto de las Directivas entre particulares, suscitada en las instancias del presente litigio y mantenida ante esta Sala por la parte demandada-recurrida en su escrito de oposición al recurso, y concluir que en el art. 3.1 LCA se encuentra implícita la prohibición de pactos anticipados contenida en el art. 19 de la Directiva (...)

9ª.- La prohibición alcanza, por tanto, a cualquier pacto anticipado que limite el derecho del agente a obtener, una vez terminado el contrato y en caso de conflicto con su empresario, una indemnización que alcance la cuantía prevista en el art. 28 LCA o, dicho de otra forma, que excluya por adelantado el juicio de procedencia equitativa previsto en dicho artículo.

10ª.- Esta interpretación se refuerza si se considera que el artículo IV.D- 3:312(4) de los trabajos conocidos como Draft Common Frame of Reference, orientados a un Derecho común europeo en materia de contratos, tras reproducir la Directiva 86/653/CEE propone el siguiente texto para regular la indemnización por clientela : "En cualquier caso, la indemnización no puede exceder de la remuneración de un año, calculada de acuerdo con el porcentaje anual del agente comercial en los cinco años precedentes, o bien, si la relación ha durado menos de cinco años, de acuerdo con el porcentaje del periodo en cuestión... Las partes no pueden, en perjuicio del agente comercial, excluir la aplicación de esta norma o derogarla o variar sus efectos"».

La STS de 22 de marzo de 2007 recurso núm. 5314/99 EDJ 2007/25361 ) sitúa la base de la compensación por clientela en "la idea subyacente de un enriquecimiento injusto que se



produciría en los supuestos de que la clientela creada con el esfuerzo del agente fuera aprovechada por el concedente o principal", citando asimismo en su apoyo otras muchas sentencias anteriores de esta Sala;

En cuanto a los requisitos de la indemnización por clientela, la jurisprudencia al respecto se halla contenida en la sentencia de Pleno 1392/2007, de 15 de enero de 2008 según la cual, y al hilo de la analógica aplicación de la indemnización por clientela al contrato de distribución ya señala que: «en los casos de extinción de un contrato de concesión o distribución, la compensación por clientela y la aplicación analógica de la idea inspiradora del art. 28 LCA no pueden obedecer a criterios miméticos o de automatismo. Lejos de ello, como la jurisprudencia viene reiterando sin fisuras, el demandante que pretenda aquella compensación habrá de probar la efectiva aportación de clientela y su potencial aprovechamiento por el concedente, del mismo modo que corresponderá a los tribunales ponderar todas las circunstancias del caso, como en especial sería la integración o no del concesionario en una red comercial que aproxime significativamente su posición a la del agente». En sentencias posteriores se ha hecho el alto Tribunal eco de esta doctrina, sin perjuicio de su aplicación al caso concreto ( Sentencias 239/2010, de 30 de abril; 457/2010, de 12 de julio; y 149/2011, de 3 de marzo).

Del requisito consistente en el potencial aprovechamiento de la clientela por el empresario, ha señalado el Tribunal Supremo que tanto de la letra del precepto como de su interpretación por la jurisprudencia de esta Sala se desprende que la indemnización o compensación por clientela requiere no solo que el agente hubiera aportado nuevos clientes al empresario o incrementado sensiblemente las operaciones con la clientela preexistente y que la indemnización resulte equitativamente procedente por las comisiones que pierda, sino también que la actividad anterior del agente pueda continuar produciendo ventajas al empresario que, además, habrán de ser sustanciales. Así lo ha declarado esta Sala en su sentencia de 4 de enero de 2010 (rec. 1984/05) , ratificando la doctrina del carácter cumulativo de dichos requisitos contenida en las sentencias de 26 de diciembre de 2001 , 27 de enero y 7 de abril de 2003 , 13 de octubre y 30 de noviembre de 2004 , 23 de junio de 2005 E y 15 de enero y 23 de junio de 2008 , y así lo han declarado asimismo las sentencia de 15 de noviembre de 2010 (rec. 637/07) , 10 de enero de 2011 (rec. 1248/07) y 15 de marzo de 2011 (rec. 1463/07) .

Pues bien, como anteriormente se ha dicho los clientes captados por la entidad demandante durante la vigencia del contrato son la empresas Coca Cola, el Ayuntamiento de Basauri, el Ministerio de Igualdad y la Comunidad de Madrid en las competiciones de la Copa SM La Reina, y del patrocinio de los mismos se percibieron las sumas arriba descritas, si bien no se ha acreditado por la actora, cuya carga soporta de conformidad con lo anteriormente dicho, que tales clientes,

después de la celebración de las ediciones de los torneos hayan continuado siendo clientes, ni hayan continuado sponsorizando las siguientes ediciones de la Copa SM la Reina, ni consta que la actividad de la demandante para con dichos clientes pueda continuar produciendo ventajas sustanciales a la RFEF, ni existe un pronóstico razonable de dicho aprovechamiento, tampoco se ha acreditado que la actora interviniese en la negociación de la Copa SM La Reina de Ceuta que se celebró con posterioridad a la conclusión del contrato, a lo cual se une que no existe pacto de limitación competencial. Por todo ello esta pretensión ha de ser desestimada así como la articulada de forma alternativa en la que se reclama igualmente la indemnización por clientela.

SEXTO.- Alternativamente la demandante reclama la suma de 726.242 euros en concepto de arrendamiento de servicios prestados por SEYER GESTION correspondientes a la creación y desarrollo de un producto final de permanencia en el tiempo por la labor desarrollada durante cinco años de trabajo y aporta una factura proforma impugnada de contrario valorativa de los servicios de consultoría prestados por SEYER GESTION a la RFEF descontando los importes percibidos en concepto de comisión supervisión y desarrollo de la Gestión Comercial de Plan Director de la Liga de Fútbol Femenino.

No es ocioso recordar en este sentido, que nuestra Jurisprudencia ha sentado que la factura es un documento privado, emitido por una sola de las partes y, por lo tanto, no puede tener plena eficacia probatoria; la jurisprudencia, en cuanto al valor probatorio que se ha de reconocer a las facturas unilateralmente expedidas por la parte actora, en las que no consta el reconocimiento por el deudor a quien perjudican, niega que tengan valor por sí solas ( Sentencias de la Audiencia Provincial de Murcia de 25 abril 1994 y de la Audiencia Provincial de Albacete de 18 mayo 1998). La factura no es un documento regulado en el Código de Comercio EDL 1885/1 , pero aparece en el art. 10.1.b) de la Ley General de Defensa de los Consumidores y Usuarios de 1984 como "documento acreditativo de la operación" que contiene la relación de los bienes adquiridos y de su importe y que hace prueba contra el adquirente si la acepta. Así la factura cobra eficacia probatoria a favor del comprador si éste la retiene en su poder; o a favor del vendedor, si es reconocida por el comprador, o si van acompañadas de los albaranes que en la práctica mercantil se firman por el comprador tras la entrega de la cosa vendida o servicio prestado.

En este sentido la Jurisprudencia del Tribunal Supremo establece que las facturas, por sí solas no constituyen prueba plena y eficaz en orden a acreditar la realidad de un determinado suministro o servicio y ni tampoco para probar la certeza de una deuda ponen en relación con otros medios de prueba, resultan eficaces en tal sentido, pero siempre valorando en cada caso los hechos concretos objeto de enjuiciamiento con marginación por tanto de su conceptualización

como un criterio de aplicación automática e inmediata ( SSTS 30 septiembre 1991, 17 diciembre 1992)."

Pues bien, la pretensión de la actora debe igualmente ser desestimada. Y ello por cuanto no parece que la factura pro forma presentada en apoyo de la pretensión de la actora se ajuste a lo pactado por las partes, y además el encargo que motiva la factura debió de ser probado por el actor, cosa que no ha hecho. Además, del examen de la misma resulta que por una parte dicha factura incluye conceptos que son propios de la labor típica del agente en la captación de clientes como las presentaciones oficiales o presentaciones y tarifas, y en cuanto a los relativos a la elaboración del Plan Director, no se acredita que se encargase la elaboración del mismo, ni que dicha actuación se aprobase por la RFEF ni puede entenderse incluida dentro de la gestión comercial del Plan Director que como anteriormente se ha interpretado es medial respecto de la consecución de clientes, sin que el contrato incluya tareas de asesoría ni elaboración de reglamentos. Esta pretensión por tanto debe ser igualmente desestimada.

SEPTIMO.- Se reclama así mismo por SEYER GESTION S.L. que se declare que la demandada utilizó sin justo título y sin respetar los derechos de propiedad intelectual aportados por la demandante constante la relación contractual de agencia que le unía con la actora condenándole por este concepto a abonar la suma simbólica de 1 euro en concepto de indemnización compensatoria por lucro cesante en la celebración de SM LA REINA CEUTA 2014. Sobre los derechos de Propiedad Intelectual que se dicen conculcados el documento nº 54 de la contestación a la demanda consistente en el certificado del Registrador de la Propiedad Intelectual de Madrid D. Aejandro Puerto Mendoza consigna que con fecha de 14 de octubre de 2013 se dicta resolución en la que se acuerda tener por desistido a D. Juan JOSE DE LOS REYES MORON de su solicitud de inscripción de derechos sobre la obra titulada " Plan Director de la Liga nacional de Fútbol Femenino y de la copa de SM La Reina" al haber transcurrido el plazo concedido para la subsanación de defectos, por lo que no cabe entender conculcados unos derechos de propiedad intelectual y menos utilizados sin justo título cuando no se han inscrito. Y respecto a la indemnización por clientela que se reclama de forma alternativa procede hacer una remisión al contenido del Fundamento de Derecho Quinto de la presente resolución en sentido desestimatorio.

En definitiva, de todo lo expuesto se concluye que la relación contractual que ha unido a las partes del presente litigio responde a la naturaleza de un contrato de agencia, que no concurren los requisitos para que proceda la indemnización por clientela ex art. 28 de la LCA, que tampoco existen comisiones debidas o pendientes de percibir ni se han conculcado los derechos de propiedad intelectual de la demandante, sin que proceda el abono de cantidad alguna en concepto de arrendamiento de servicios según lo anteriormente expuesto. Por todo ello la demanda debe ser desestimada.

**OCTAVO.-** En materia de costas, dada la desestimación de la demanda procede su imposición a la parte demandada ex art. 394 de la LEC.

En su virtud,

### **FALLO**

DESESTIMO la demanda formulada por la entidad SEYER GESTION S.L. representada por la Procuradora Sra. Gómez Olazábal, contra la REAL FEDERACION ESPAÑOLA DE FUTBOL, representada por el Procurador Sr. Muñoz Nieto y en consecuencia ABSUELVO a la demandada de las pretensiones contra ella ejercitadas. Con expresa condena en costas a la parte demandada. Notifíquese la presente resolución a las partes.

**MODO DE IMPUGNACIÓN:** Mediante Recurso de Apelación ante la Audiencia Provincial de Madrid ( artículo 455 LECn), El recurso se interpondrá por medio de escrito presentado en este Juzgado en el plazo de veinte días hábiles contados desde el día siguiente de la notificación, deberá exponer las alegaciones en que se base la impugnación, además de citar la resolución apelada y los pronunciamientos que se impugnen ( artículo 458.2 LECN).

Así por esta mi sentencia de la que se expedirá testimonio para su unión a los autos y notificación a las partes, lo pronuncio, mando y firmo.

**PUBLICACIÓN.-** Dada, leída y publicada, ha sido la anterior Sentencia por la Sra. Magistrada Juez que la suscribe, encontrándose en el día de la fecha, con mi asistencia, celebrando audiencia pública. Doy fe.