

EDJ 2013/56663

AP Valencia, sec. 6ª, S 18-1-2013, nº 29/2012, rec. 818/2012
Pte: Ferragut Pérez, María Eugenia

Resumen

Contrato de agencia. Indemnización por clientela. La AP estima el recurso del agente y condena a la empresa al pago de la indemnización solicitada. Se ha constatado la aportación de clientes por el agente y siendo razonablemente presumible que ello puede continuar produciendo ventajas al empresario, procede la concesión de la indemnización por el importe medio anual de las comisiones devengadas por el agente (FJ 3).

NORMATIVA ESTUDIADA

Ley 12/1992 de 27 mayo 1992. Contrato de Agencia
art.4 , art.28 , art.30
RD de 24 julio 1889. Código Civil
art.1973

ÍNDICE

ANTECEDENTES DE HECHO	2
FUNDAMENTOS DE DERECHO	2
FALLO	5

CLASIFICACIÓN POR CONCEPTOS JURÍDICOS

AGENCIA
DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LAS PARTES
EN ESPECIAL LA COMISIÓN DEL AGENTE
EXTINCIÓN. SUPUESTOS DIVERSOS
INTERRUPCIÓN DE LA PRESCRIPCIÓN
RECLAMACIÓN EXTRAJUDICIAL

FICHA TÉCNICA

Favorable a: Agente; Desfavorable a: Empresario/Empleador
Procedimiento:Apelación, Juicio Ordinario

Legislación

Aplica art.4, art.28, art.30 de Ley 12/1992 de 27 mayo 1992. Contrato de Agencia
Aplica art.1973 de RD de 24 julio 1889. Código Civil
Cita art.394, art.398, art.457 de Ley 1/2000 de 7 enero 2000. Ley de Enjuiciamiento Civil LEC
Cita LO 6/1985 de 1 julio 1985. Poder Judicial
Cita art.24.1 de CE de 27 diciembre 1978. Constitución Española
Cita RD de 24 julio 1889. Código Civil

AUDIENCIA PROVINCIAL DE VALENCIA

SECCION SEXTA

Rollo de apelación num. 818/2.012

Procedimiento Ordinario num. 95/2.011

Juzgado de Primera Instancia num. 2 de Carlet

SENTENCIA núm. 29

ILUSTRISIMOS

PRESIDENTE

DOÑA MARÍA MESTRE RAMOS

MAGISTRADOS

DOÑA M. EUGENIA FERRAGUT PÉREZ

D. JOSÉ FRANCISCO LARA ROMERO

En la ciudad de Valencia, a dieciocho de enero de dos mil trece.

La Sección Sexta de la Audiencia Provincial de Valencia, integrada por los Magistrados anotados al margen, ha visto el presente recurso de apelación que se ha interpuesto contra la sentenciade fecha 16 de febrero de 2.012 que ha recaído en los autos cuya referencia se ha hecho constar.

Han sido partes en el recurso, como apelante, la parte demandante Asesoría Silla S.L., representada por la Procuradora de los Tribunales D^a M^a Rosa Rodríguez de Sanabria Gil y asistida por la Letrada D^a Laura Martínez Chiner, y, como apelada, la parte demandada Banco de Bilbao Vizcaya Argentaria S.A., representada por el Procurador D. Jesús Rivaya Carol y asistida por el Letrado D. Santiago Soler Vitoria

Es Ponente D^a M. EUGENIA FERRAGUT PÉREZ, quien expresa el parecer del Tribunal.

ANTECEDENTES DE HECHO

PRIMERO.- La parte dispositiva de la resolución impugnada, dice:

" ESTIMO parcialmente la demanda formulada por Asesoría Silla, S.L. contra Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A. y CONDENO a Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A. a abonar a la parte actora la cantidad de 1.882,85 euros en concepto de principal por incumplimiento del plazo de preaviso, encontrándose la segunda acción prescrita, más el pago de los intereses legales correspondientes; todo ello sin expresa condena en costas."

SEGUNDO.- Contra dicha resolución interpuso recurso de apelación la parte demandante, que, tras exponer los motivos y argumentos de su recurso, pidió que se estime su recurso en relación a la indemnización por clientela.

La parte apelada presentó escrito por el que se opuso al recurso presentado por la contraparte y pidió su desestimación.

TERCERO.- El recurso se tramitó por escrito en el Juzgado de procedencia, en la forma prevista en los artículos 457 y siguientes de la LEC EDL 2000/77463 , después de lo cual se remitieron los autos a este Tribunal, donde quedó formado el correspondiente rollo de apelación y se señaló para deliberación y votación el 14 de enero de 2.013 en que ha tenido lugar.

FUNDAMENTOS DE DERECHO

PRIMERO.- Sobre la prescripción que fue alegada por la demandada y estimada en la sentencia que es objeto de este recurso, hemos de recordar que estamos en presencia de un plazo especial de prescripción previsto expresamente en el artículo 31 de la Ley del Contrato de Agencia, el derivado de la reclamación de indemnización por clientela concedida al agente en el artículo 28 de dicho texto legal y que como norma especial para este tipo de acción debe aplicarse con preferencia al plazo general previsto en el artículo 4 LCA para el resto de las acciones que concede a las partes la Ley de Contrato de Agencia . Con independencia de su consideración como un plazo especial, el mismo no deja de ser un plazo prescriptivo y, por ello, se ajusta a los parámetros y criterios propios que la jurisprudencia ha venido desarrollando sobre dicha institución.

Sabido es que la prescripción tiene un doble fundamento subjetivo y objetivo al implicar una limitación al ejercicio tardío de los derechos, en beneficio de la certidumbre y de la seguridad jurídica, no estando fundada en razones de justicia, por lo que, en cuanto constituye una manera anormal de extinción del derecho o acción, debe merecer un tratamiento restrictivo. El fundamento objetivo de la prescripción, consistente en la seguridad jurídica, convive con el fundamento de carácter subjetivo, cual es la presunción de abandono del derecho por parte de su titular que no ejercita la acción correspondiente dentro del plazo legal, conforme a una doctrina reiterada del Tribunal Supremo pudiendo indicar, a modo de ejemplo, la STS de 14 de febrero de 1989 que "el instituto de la prescripción por no estar inspirado en los principios de la justicia intrínseca sino en la idea de sanción a las conductas de abandono, negligencia o indiferencia en el ejercicio de los propios derechos, debe ser objeto de una interpretación restrictiva" (también se pueden citar las SSTS de 16 marzo 1981, 2 febrero 1984, 19 septiembre 1986, 20 octubre 1988, 5 marzo 1991, 3 diciembre 1992, 20 de junio 1994, 26 diciembre 1999, y 24 mayo 1999). Consecuencia de ello, es la tendencia jurisprudencial a una reinterpretación del artículo 1973 del Código Civil EDL 1889/1 de acuerdo con el derecho constitucional a la tutela judicial efectiva regulado en el artículo 24.1 de la Constitución EDL 1978/3879 , por lo que el tratamiento restrictivo de la prescripción lleva implícita una interpretación amplia y flexible de las causas que determinan la interrupción del plazo prescriptivo. Atendiendo al fundamento subjetivo de este instituto, basado en la conducta estática del interesado, la interrupción debe corresponder a un comportamiento positivo del mismo que exteriorice la voluntad de ejercer o conservar su derecho, siendo esencial la valoración del propósito del sujeto, de modo que cuando aparezca manifestado su claro deseo conservativo, debe interrumpirse el transcurso del plazo de prescripción, debiendo interrumpirse el plazo prescriptivo siempre que aparezca suficientemente manifestado dicho deseo conservativo (SSTS 17 diciembre 1979, 18 septiembre 1987 y 12 julio 1991). La prescripción ha de ser alegada por la parte demandada, y debidamente probada en cuanto al transcurso del plazo legalmente establecido, sin concurrencia de causa alguna de interrupción.

Por tanto la prescripción puede ser interrumpida en los términos del artículo 1973 del Código Civil EDL 1889/1 , como señala la STS de 21 de julio de 2008: "La interrupción de la prescripción es una forma de mantener la vigencia del derecho, porque el efecto

extintivo propio de la prescripción deja de producirse cuando se demuestra que se ha ejercitado la acción o reclamado el derecho antes de la llegada del plazo. El Código civil EDL 1889/1 prevé tres formas de interrupción, de acuerdo con el artículo 1973 CC EDL 1889/1 : a) la reclamación judicial; b) la reclamación extrajudicial, y c) cualquier acto de reconocimiento de deuda efectuado por el deudor". Ahora bien, no cualquier tipo de reclamación judicial genera los efectos de interrupción de la prescripción, pues como nos recuerda la STS de 21 de julio de 2004, con cita de la STS de 14 de marzo de 1982: "...requiere que la demanda "haya determinado un proceso con contenido sustancialmente idéntico al presente, esto es, con la misma pretensión de mantener los derechos y acciones presentes, ya que, en tal caso, no sería justo suponer abandono de derechos por quien manifestó su voluntad contraria, pidiéndolos oportunamente en otro juicio que, en este orden de cosas, tiene el sentido de dar fe del "animus conservandi" del derecho controvertido (Sentencia de 18 de septiembre de 1987)". En parecidos términos se pronuncia la STS de 14 de febrero de 2008 cuando señala que: "...la doctrina y la jurisprudencia han venido entendiendo que el artículo 1973 del Código Civil EDL 1889/1 contempla una causa natural de interrupción de la prescripción, de manera que estos actos son conservativos y de defensa del derecho del titular (STS 23 de enero 2007), siendo jurisprudencia dictada en orden a la correcta aplicación de este artículo, que los casos de interrupción no pueden interpretarse en sentido extensivo, por la inseguridad e incertidumbre que llevaría consigo la exigencia y virtualidad del derecho mismo (SSTS 31 de diciembre de 1917; 9 y 12 de mayo 2006), habiendo señalado las sentencias de 3 de mayo de 1972, 14 de julio de 2005 y 23 de enero 2007, entre otras, que la acción antes ejercitada y la que después se use han de ser siempre la misma y no otra que con ella tenga mayor o menor analogía y esa acción interruptora debe ser la procedente, como exigencia tanto legal como jurisprudencial, pues no vale a tales efectos cualquiera...". Por tanto, desde esta óptica jurisprudencia totalmente consolidada deben de ser examinados los dos actos procesales en los que la apelante basa la interrupción de la prescripción. Y existen dos reclamaciones formuladas el 15 de enero de 2.009 y el 11 de enero de 2.010, por las cuales un Letrado en nombre del ahora demandante reclamaba la indemnización que después pidió en su demanda por incumplimiento del plazo de preaviso y la indemnización por clientela, sin que sea exigible un especial apoderamiento a quien reclama por el perjudicado, ni su acreditación, cuando lo que se activan no son derechos propios sino los del perjudicado, como es el caso.

Por tanto, como la finalización de la relación entre las partes tuvo lugar el 30 de julio de 2.008 (folio 135) y la primera reclamación por escrito es de 15 de enero de 2.009, se interrumpió la prescripción del plazo de un año, y nuevamente con la de 11 de enero de 2.010 y acto de conciliación celebrado el 23 de noviembre de 2.010, habiéndose presentado la demanda el 11 de enero de 2.011.

SEGUNDO.-.- Procede entrar a analizar la pretensión de indemnización por la clientela.

Reclamó la demandante la cantidad de 5.524,18 euros como indemnización por clientela, cantidad que, según la actora, representa el importe medio anual de las remuneraciones percibidas por el agente durante los últimos cinco años, de conformidad con el artículo 28 de la Ley del Contrato de Agencia.

A ello se opuso el demandado alegando que esta indemnización viene prevenida por la ley para los contratos indefinidos y no cuando lo es, como en este caso, por tiempo determinado y porque es obligación del agente la de llevar una contabilidad independiente por cada cliente, lo que no parece cumplido por la actora.

En relación a la indemnización por clientela, el Tribunal Supremo ha reiterado al respecto en STS de 16 de febrero de 2010: "Como afirma la STS de 25 de mayo de 2007: la clientela supone una realidad económica que debe resarcirse por quien se aproveche de su aporte (Sentencias de 26 de julio de 2000, 3 de mayo de 2002) y se integra por lo aportado y dejado en la esfera de desenvolvimiento del concesionario o agente que va seguida de un disfrute por parte del empresario con la consiguiente pérdida que su desaparición supone para el agente o distribuidor (Sentencias de 30 de octubre de 2000, 16 y 23 de diciembre de 2002) y la concesión de la indemnización requiere la acreditación del incremento de compradores o usuarios habituales (Sentencia de 19 de noviembre de 2003) y no se produce automáticamente o por el simple hecho de la extinción del contrato, pues "requiere una apreciación meramente potencial (Sentencia de 21 de noviembre de 2005) sobre la susceptibilidad de que el empresario continúe disfrutando de la clientela con aprovechamiento económico, lo que se traduce en un pronóstico razonable acerca de un comportamiento que no deja de ser probable por parte de dicha clientela (Sentencias de 7 de abril de 2003, 30 de abril y 13 de octubre de 2004 y 23 de junio de 2005)". A lo que añade la de 23 de junio de 2005 que "no puede presumirse sin más el aserto, incumbiendo el "onus probandi" al agente que lo sostiene (Sentencias de 26 de julio de 2000, 31 de octubre de 2001, 28 de enero, 18 de marzo y 3 de octubre de 2002, 19 de noviembre de 2003, 10 de febrero, 26 de abril, 20 de mayo y 30 de noviembre de 2004, etc.)", en lo que coincide entre otras, la Sentencia de 27 de noviembre de 2006.

Y dijo la Sección Novena de esta Audiencia Provincial de Valencia en su sentencia de 23 de mayo del 2012 (ROJ: SAP V 1729/2012) que:

"Respecto a la indemnización por clientela establecida en el artículo 28 de la Ley Contrato de Agencia, la Sala tiene declarado entre otras, en la sentencia 23-7-2008 Rollo 292/2008 que:

"...la línea que el alto Tribunal ha venido entendiendo, con equiparación a las situaciones de enriquecimiento injusto (SS. 27 mayo 1993, 3 mayo y 23 diciembre 2002 5 mayo 2003, 13 octubre 2004), que el empresario debe remunerar o compensar la labor de creación de clientela en los supuestos en que la resolución unilateral va seguida del disfrute por parte del mismo de la clientela aportada por el agente, o bien, cuando en contemplación del momento inmediato posterior a la ruptura del vínculo contractual es posible un pronóstico razonable acerca de cuál será el futuro comportamiento probable de dicha clientela y existe, por lo tanto, la susceptibilidad de que el empresario continúe disfrutando y favoreciéndose de ella (SS. 27 enero y 7 abril 2003 y 30 abril y 13 octubre de 2004; 23 junio 2005, 9 febrero, 5 mayo y 29 septiembre 2006). Pero para que pueda prosperar la pretensión indemnizatoria es preciso demostrar que concurre la situación de aprovechamiento, o de pronóstico razonable, es decir, los datos o elementos que permitan sentar el juicio de probabilidad cualificada, pues, como reitera la doctrina del citado Tribunal, no puede presumirse sin más el aserto, incumbiendo el "onus probandi" al agente que lo sostiene (SS., entre otras, de 26 julio 2000 31 octubre 2001; 28 enero, 18 marzo y 3 octubre 2002; 19 noviembre 2003;

y 10 febrero, 26 abril, 20 mayo y 30 noviembre 2004). Por su parte la sentencia del Tribunal Supremo 13 octubre 2004 expone: " La clientela incrementada va a integrarse en el fondo comercial del concedente y tiene efectivo valor económico (Sentencias de 15-10-1992, 17-3-1993 y 17-10- 1998), con lo que su disfrute, por el esfuerzo ajeno, actúa a medio de enriquecimiento injusto (Sentencias de 12-6-1999, 22-4 y 20-12-2002), y para ello no es necesario que se imponga al agente la prueba como inevitable de que la empresa iba a continuar beneficiándose en el futuro de forma relevante y trascendente de la gestión llevada a cabo durante la vigencia del contrato, pues como dice la sentencia de 30 de abril de 2004, que cita la de 7 de abril de 2003 la referencia a que el empresario de continuar aprovechando clientela obtenida con utilidad económica se trata más bien de un pronóstico suficientemente razonable respecto a un comportamiento que no deja de ser probable por parte de los clientes."

Y en la sentencia de 12 de marzo del 2012 (ROJ: SAP V 940/2012) dio la misma Sección que:

"por lo que se refiere a la solicitud de indemnización por clientela, cabe traer a colación lo que ya dijera esta Sala en sentencia de fecha 27 de abril de 2007 (R.A 57/07): "... el derecho a la indemnización por clientela que regula el artículo 28 de la Ley de Contrato de Agencia no surge de manera automática por la mera extinción del contrato suscrito por tiempo determinado, ya que tal derecho, por el propio tenor literal del precepto, viene necesariamente anudado a la circunstancia de que el agente hubiese aportado nuevos clientes al empresario o incrementado sensiblemente las operaciones con la clientela preexistente y que tal actividad pueda continuar produciendo ventajas sustanciales al empresario y resulte equitativamente procedente por la existencia de pactos de limitación de competencia, por las comisiones que pierda o por las demás circunstancias que concurran. Así lo venía a indicar esta Sala -con cita de sentencias del Tribunal Supremo- en sentencia de fecha 7 de junio de 2006 (Pte. Sr. Gonzalo Caruana Font de Mora), al señalar: "Dicha resolución unilateral por el Concesionario... no conlleva para el agente de forma automática a la obtención de la "compensación" por clientela, pues para su éxito se requiere el cumplimiento de los requisitos fijados en el artículo 28 cuya carga corresponde acreditar a la parte demandante, siendo el fundamento y finalidad de su establecimiento compensar al agente porque su actividad anterior seguirá produciendo ventajas al empresario después de interrumpido el contrato. La sentencia la deniega a parte de la razón expuesta precedentemente, por el dato de no concurrir los requisitos que conforme al artículo 28 de la Ley de 1992 impone para su establecimiento, causa para rechazar la pretensión actora que apreciamos correctas.

La moderna posición del Tribunal Supremo sobre tal compensación por clientela viene sentada en la reciente sentencia 23 junio 2005 que hace profusa cita de otras resoluciones del alto Tribunal. En ella se dice:

"Es cierto que no obsta a dicha indemnización compensatoria ni la duración del contrato (S. 23 diciembre 2002), ni la ausencia de mala fe o de incumplimiento contractual por parte del empresario (SS. 18 marzo y 16 diciembre 2002).

Y la jurisprudencia ha venido entendiendo, con equiparación a las situaciones de enriquecimiento injusto (SS. 22 marzo 1988, 27 mayo 1993, 3 mayo y 23 diciembre 2002 5 mayo 2003, 13 octubre 2004), que el empresario debe remunerar o compensar la labor de creación de clientela en los supuestos en que la resolución unilateral va seguida del disfrute por parte del mismo de la clientela aportada por el agente, o bien, cuando en contemplación del momento inmediato posterior a la ruptura del vínculo contractual es posible un pronóstico razonable acerca de cual será el futuro comportamiento probable de dicha clientela y existe, por lo tanto, la susceptibilidad de que el empresario continúe disfrutando y favoreciéndose de ella (SS. 27 enero y 7 abril 2003 y 30 abril 2004).

Pero para que pueda prosperar la pretensión indemnizatoria es preciso demostrar que concurre la situación de aprovechamiento, o de pronóstico razonable, es decir, los datos o elementos que permitan sentar el juicio de probabilidad cualificada, pues, como reitera la doctrina de esta Sala, no puede presumirse sin más el aserto, incumbiendo el "onus probandi" al agente que lo sostiene (SS., entre otras, de 26 julio 2000 31 octubre 2001; 28 enero, 18 marzo y 3 octubre 2002; 19 noviembre 2003; y 10 febrero, 26 abril, 20 mayo y 30 noviembre 2004)."

Por su parte la sentencia del Tribunal Supremo 13 octubre 2004 expone: " La clientela incrementada va a integrarse en el fondo comercial del concedente y tiene efectivo valor económico (Sentencias de 15-10-1992, 17-3-1993 y 17-10-1998), con lo que su disfruta, por el esfuerzo ajeno, actúa a medio de enriquecimiento injusto (Sentencias de 12-6-1999, 22-4 y 20-12-2002), y para ello no es necesario que se imponga al agente la prueba como inevitable de que la empresa iba a continuar beneficiándose en el futuro de forma relevante y trascendente de la gestión llevada a cabo durante la vigencia del contrato, pues como dice la sentencia de 30 de abril de 2004, que cita la de 7 de abril de 2003, la referencia a que el empresario de continuar aprovechando clientela obtenida con utilidad económica se trata más bien de un pronóstico suficientemente razonable respecto a un comportamiento que no deja de ser probable por parte de los clientes."

TERCERO.- El artículo 28.1 LCA dispone 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".

Presupuesto para acreditar el derecho a esta indemnización es que la ruptura de la relación no se haya producido por incumplimiento de agente (art. 30.a LCA). En este sentido, la Sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona (Secc. 15ª) de 16 de junio de 1999 entiende que para acreditar el derecho a esta indemnización el agente no debe haber incumplido sus obligaciones. Y la STS de 10 de noviembre de 2008 ha declarado que no procede la indemnización por clientela en un caso en que la extinción de la relación contractual tuvo lugar por voluntad del agente, sin previo incumplimiento contractual del empresario, lo que se ajusta a la exclusión contenida en el art. 30.b LCA. En suma, soslayando ahora el debate acerca de su naturaleza indemnizatoria, compensatoria o remuneratoria, lo cierto

es que se reconoce a favor del agente una cantidad económica porque el empresario se va a beneficiar de los esfuerzos desarrollados y clientela conseguida por aquél, sin tener que satisfacer contraprestación por ello en lo sucesivo.

Para que proceda la indemnización se requiere que el agente haya aportado nuevos clientes o incrementado sensiblemente las operaciones con la clientela y que su previa actividad es susceptible de continuar produciendo ventajas a la empresa. Con tales bases, es claro que resulta equitativamente procedente la indemnización, para lo que, según el tenor literal del precepto, no es imprescindible la existencia de pactos de limitación de competencia. Una vez acreditado como es el caso que concurre el primero de los requisitos (aportación de nuevos clientes al empresario o incremento sensible de las operaciones con la clientela preexistente), se concede la reparación cuando proceda con arreglo a la equidad, sea por la limitación de concurrencia, sea por las comisiones que pierda, sea por otras circunstancias, sin que deban reunirse conjuntamente estos tres requisitos.

En el supuesto que nos ocupa se acredita la aportación por el agente de nuevos clientes al empresario. Así resulta de los documentos adjuntados a la demanda y los aportados en la Audiencia Previa y que no han sido desvirtuados por la parte demandada.

Por ello, una vez ha sido probada la aportación de clientes por el agente y siendo razonablemente presumible que ello puede continuar produciendo ventajas al empresario, procede la concesión de la indemnización por este concepto.

En cuanto a su cuantía, encontramos adecuada la solicitada en la demanda, consistente en el importe medio anual de las comisiones devengadas por el agente. Teniendo en cuenta la duración de seis años de la relación de agencia, es razonable la reclamada de 5.524,18 euros, correspondiente a la media anual de comisiones.

CUARTO.- El recurso ha de ser estimado y en consecuencia la demanda también ha de ser estimada íntegramente, y conforme a los artículos 394 y 398 de la Ley de Enjuiciamiento Civil EDL 2000/77463, no procede hacer expresa condena en costas en este recurso y en cuanto a las de la primera instancia, se imponen a la demandada.

Conforme a la DA decimoquinta de la LOPJ EDL 1985/8754 , decretamos la devolución del depósito constituido para recurrir.

FALLO

Estimamos el recurso interpuesto por Asesoría Silla S.L.

Revocamos la sentencia impugnada y en su lugar:

Estimamos íntegramente la demanda formulada por Asesoría Silla S.L.

Condenamos a la demandada a pagar a la actora la cantidad de 7.407,03 euros con sus intereses legales.

Condenamos a la demandada al pago de las costas.

3. No hacemos expresa condena en costas en este recurso.

4. Decretamos la devolución del depósito constituido para recurrir.

Esta sentencia no es firme y frente a ella cabe interponer recurso extraordinario por infracción procesal y de casación por interés casacional.

A su tiempo, devuélvanse al Juzgado de procedencia los autos originales, con certificación de esta resolución para su ejecución y cumplimiento.

Así, por ésta nuestra sentencia, lo acordamos y firmamos.

Fuente de suministro: Centro de Documentación Judicial. IdCendoj: 46250370062013100020