



Roj: SAP M 5478/2007  
Id Cendoj: 28079370252007100226  
Órgano: Audiencia Provincial  
Sede: Madrid  
Sección: 25  
Nº de Recurso: 311/2006  
Nº de Resolución: 214/2007  
Procedimiento: Recurso de apelación  
Ponente: JOSE MARIA GUGLIERI VAZQUEZ  
Tipo de Resolución: Sentencia

AUD.PROVINCIAL SECCION N. 25

MADRID

**SENTENCIA: 00214/2007**

Fecha: 23 de Abril de 2007

Rollo: RECURSO DE APELACIÓN **311/2006**

Ponente: ILMO. SR. D. JOSÉ MARÍA GUGLIERI VÁZQUEZ

Apelante y demandante: GRUPO DE FRANQUICIAS HOSTELERAS, S.L

PROCURADOR: D<sup>a</sup>. MARÍA MERCEDES RUIZ-GOPEGUI GONZÁLEZ

Apelante y demandada: POMELO Y SANDÍA, S.L.U.

PROCURADOR: D<sup>a</sup>. SUSANA GARCÍA ABASCAL

Autos: PROCEDIMIENTO ORDINARIO 109/2005

Procedencia: JUZGADO DE PRIMERA INSTANCIA N. 54 DE MADRID

Ilmos. Sres. Magistrados:

D. FRANCISCO MOYA HURTADO

D. JOSÉ MARÍA GUGLIERI VÁZQUEZ

D. CARLOS LÓPEZ MUÑIZ CRIADO

En MADRID, a veintitrés de abril de dos mil siete.

VISTO en grado de apelación ante esta Sección 25 de la Audiencia Provincial de MADRID, los Autos de PROCEDIMIENTO ORDINARIO 109/2005, procedentes del JUZGADO DE PRIMERA INSTANCIA N. 54 de MADRID, a los que ha correspondido el Rollo **311/2006**, en los que aparece como parte apelante y demandante: la entidad mercantil GRUPO DE FRANQUICIAS HOSTELERAS, S.L. representada por la procuradora D<sup>a</sup>. MARÍA MERCEDES RUIZ-GOPEGUI GONZÁLEZ, y como apelada y demandada: la entidad mercantil POMELO Y SANDÍA, S.L.U. representada por la procurador D<sup>a</sup>. SUSANA GARCÍA ABASCAL, y siendo Magistrado Ponente el Ilmo. Sr. D. JOSÉ MARÍA GUGLIERI VÁZQUEZ.

#### **ANTECEDENTES DE HECHO**

PRIMERO.- Que los autos originales núm. 109/05, procedentes del Juzgado de Primera Instancia Núm. 54 de los de Madrid, fueron remitidos a esta Sección Vigésimoquinta de la Audiencia Provincial de Madrid, de conformidad con lo dispuesto en las Normas de Reparto aprobadas por la Sala de Gobierno del Excmo. Tribunal Superior de Justicia de Madrid.

SEGUNDO.- Que por el Ilmo. Sr. D. Juan Antonio Toro Peña, Magistrado-Juez del Juzgado de Primera Instancia núm. 54 de Madrid, se dictó sentencia con fecha 5 de Diciembre de 2005, cuya PARTE DISPOSITIVA dice así: FALLO.- "Estimo parcialmente la demanda presentada por la Entidad Grupo de

Franquicias Hosteleras S.L., representada por la Procurador Doña Mercedes Ruiz Gopegui González, contra la Entidad Pomelo y Sandía Sociedad Limitada Unipersonal, representada por la Procuradora Doña Susana García Abascal, y debo condenar y condeno a la Entidad Pomelo y Sandía S.L.U., a que abone a la Entidad Grupo de Franquicias Hosteleras S.L., la cantidad de OCHO MIL CIENTO OCHENTA Y TRES EUROS CON SIETE CÉNTIMOS DE EURO, más los intereses legales de esa cantidad desde el día de HOY hasta la firmeza de la sentencia y los intereses previstos en el artículo 576 de la Ley de Enjuiciamiento Civil, desde le día de la firmeza de la sentencia hastas su completo pago, todo ello sin hacer expresa imposición de costas."

TERCERO.- Que contra dicha Sentencia se prepararon e interpuso en tiempo y forma sendos recursos de apelación por la representación de la parte demandante, la Procuradora Sra. D<sup>a</sup>. María Mercedes Ruiz Gopegui González, y por la representación de la parte demandada, la Procuradora Sra. D<sup>a</sup>. Susana García Abascal, dándoles traslado de los mismos a ambas partes, quienes presentó en tiempo y forma escrito de oposición al recurso entablado de contrario; remitiéndose los autos a esta Sección Vigésimoquinta, se señaló para deliberación, votación y fallo del presente recurso el día 25 de Enero del año en curso.

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

## FUNDAMENTOS DE DERECHO

PRIMERO.- El recurso de apelación que interpone Grupo de Franquicias Hosteleras S.L. se inicia con un planteamiento en que se alega una genérica incongruencia de la sentencia apelada y la extralimitación en la tutela judicial amparada que determina la infracción del art. 406 LEC, si bien ambos motivos no son sino la expresión de discrepancia con la metodología, sentido argumental y alcance del tratamiento conferido al objeto litigioso. Lo cierto es que basta un estudio de la resolución de instancia para apreciar cómo se abordan los aspectos jurisprudenciales legislativos y doctrinales del contrato de franquicia en su doble vertiente comunitaria y española. Se examina en profundidad toda la problemática de su eficacia contractual incluida la hipótesis de la nulidad bajo la triple perspectiva de los elementos esenciales e incidencia en sus específicos: cual sea su objeto y causa, afirmándose su realidad; el análisis del consentimiento y especialmente las posibilidades de errores, informaciones engañosas y prestaciones convenidas; las que pudiesen afectar a un exceso en los límites de la autonomía de las partes y con referencia a la aplicación del art. 81 CEE. Todo este bloque de fundamentación separable, a su vez, en dos grupos, atiende, primero, a situar y definir el marco institucional del objeto contencioso y segundo, a fijar con amplitud de criterio argumental el contenido del contrato en cuestión. Precisamente cuando en los Fundamento 7<sup>o</sup>-11<sup>o</sup> se desarrolla aquel análisis lo que se está haciendo es agotar cualquier faceta que impida conocer el auténtico fondo de la cuestión. Así, pues, lejos de entenderse infringido el art. 406 LEC lo que se produce es una aplicación sistemática de toda la regulación comprendida en dicho precepto y en el art. 408 de la misma Ley. En este sentido adquiere pleno significado el último párrafo del F.J. 11<sup>o</sup> cuando se dice que se da respuesta, pero no se desestima. Otra cosa es que lógicamente se discrepe del método y de la argumentación pero no cabe duda de la exhaustividad y congruencia procesales de la sentencia recurrida.

SEGUNDO.- En el motivo tercero del recurso se alega conjuntamente, error en la aplicación e interpretación de la legislación aplicable al fondo del asunto y en la valoración de la prueba practicada. Se tratan ambos extremos diferenciando dos cuestiones sobre la resolución contractual: una, la unilateral y sin justificación que notificó la demandada el 4 junio 2004; dos, la que solicitó la actora. El método de impugnación del recurrente rebate los correspondientes argumentos del Juez a quo a propósito de la estimación de determinados incumplimientos obligacionales que se le atribuyen tales como la actuación en el tráfico mercantil como grupo sin acreditar la formación de balance consolidado; que Grupo de Franquicias Hosteleras se constituyese como Asociación en 2003 después de la firma del contrato de 15 noviembre 2002; la existencia de desviaciones entre el plan de viabilidad que se facilitó al franquiciado y la realidad; la falta de información precontractual por parte del franquiciador al franquiciado en el plazo legal establecido; la publicidad engañosa por parte del primero y su falta de titularidad de la marca licenciada al franquiciado. Ahora bien, de los precedentes puntos en cuestión no se infiere ni el automatismo de su aseveración, ni el alcance causal con la resolución entendido a título de aquella correspondencia automática, ni la simple y reduccionista yuxtaposición de todos ellos para concluir en la ratio decidendi del efecto estimado en la sentencia. Esta triple conclusión ha de encuadrarse en el contexto de la exceptio non rite adimpleti contractus, eje cardinal en torno al que gira todo el contencioso. No es necesario reproducir la naturaleza y efectos de esta tan repetida excepción y sí tan sólo apuntar siquiera sus caracteres más destacados y sobre los que continuamente se ha pronunciado la jurisprudencia y esta Sección 25<sup>a</sup> entre otras mucha en S.S. 4 abril 2007, 2 octubre, 26 y 23 junio 2006 ó 5 noviembre y 21 enero 2004 en interpretación de los arts. 1100, 1101, 1124, 1256, 1544 y concordantes del C.c. También la sentencia recurrida los recoge, destacando en síntesis: la entidad o importancia del defecto

denunciado cuando el contrato se cumpla de forma defectuosa; su engarce con la finalidad perseguida y la dificultad para su obtención. Estos tres principios básicos han de adecuarse a las circunstancias contractuales concretas y que en el caso del contrato de franquicia contemplan para el franquiciador tras prestaciones principales, igualmente recordadas en la sentencia apelada: la cesión de uso de los signos distintivos, la comunicación al franquiciado del <<know how>> o <<saber hacer>> y la prestación continua de la asistencia comercial o técnica. En el entendimiento, siempre, de que las relaciones de buena fe y mutua confianza son esenciales en este tipo de contratos concebido en razón de unas características personales decisivas.

TERCERO.- En línea con lo anteriormente expuesto, conviene precisar que cuando la sentencia alude a la entidad actora como Grupo de Empresas o no, desarrolla una argumentación basada en consideraciones del aspecto fiscal y mercantil de esa denominación. De aquí el sentido de citar el R.D. 1815/91 y el art. 42 C. de Comercio. Que en función de esa u otra naturaleza tenga obligación de cumplir con la respectiva normativa y a partir de qué momento (cuentas anuales consolidadas de ejercicios a partir de 1 enero 2005) e incluso la dispensa de la obligación de consolidar no son cuestiones sobre las que se articula la ratio decidendi a que se hacía mención en el precedente fundamento. La <<toma en consideración>> a que se refiere el correspondiente F.J. 12º de la sentencia tiene un sentido identificativo de la expresión <<Grupo>> pero en su ámbito de tráfico mercantil, no en el restringido de su régimen jurídico de esta naturaleza o de la fiscal primando el genérico aspecto económico o comercial. Tampoco añade especial relevancia el tema asociativo referenciado en cualquier caso a su carácter de miembro adherido a la Asociación Española de Franquiciadores. Extremo que importa destacar es el de las posibles desviaciones del Análisis Financiero que se facilitó al Franquiciado y la realidad, a cuyo efecto la recurrente impugna la apreciación valorativa de las periciales de D. Jesús y D. Benedicto . Como toda pericia técnica, el problema de su valoración pasa por fundar la convicción adquirida desde la aportación de una explicación del perito, explicación que no depende de interpretaciones subjetivas de la parte favorecida o perjudicada por mucho que se aleguen razones de extensión o parquedad de un dictamen. Decae así todo planteamiento basado en el mayor o menor número de líneas o páginas. Se barajan opiniones sobre porcentajes razonables de desviaciones y otros que no lo son: 15% de ventas, 5,7% en costes, 32% en sueldos y 412% en gastos generales; sobre si se entregó o no el plan de viabilidad o sobre la modificación del Concepto Propiedad Industrial entre 2002 y 2004 (habría un aumento en este último). Lo que ocurre es que al compararse datos de esas desviaciones deben añadirse otros factores que no sean los meramente teóricos y por eso no es ajena la comparación con la situación del denominado <<local piloto>>. Las desviaciones del local de la C/Mayor no encuentran así una posible comparación con otros supuestos, ello al margen de si se entregaron o no las estimaciones pero no es errónea, arbitraria ni falta de lógica la valoración pericial del Juzgador a quo.

CUARTO.- En cuanto a la falta de entrega de la información precontractual, la recurrente se remite a la Estipulación 14ª del contrato y al Manifiesto V al reconocerse la obtención de aquella en tiempo y contenido y al dossier de franquicia y análisis financieros facilitados, de modo que la formación teórica queda conceptualmente excluida de dicha formación precontractual; también lo está el manual de recetas de menús y los platos. En todo caso esa información se facilitó. De nuevo se plantea el alcance decisorio de si esta información se entregó o no en los 20 días anteriores a la firma del precontrato y la vista del particular que trata este tema en el extenso F.J. 12º, lo cierto es que esa aseveración se inserta en una mención incompleta de modo que habría de referenciarse en el específico precontrato y no en el contrato, de aquí que el auténtico sentido de este dato se adquiere en relación con el resto de conceptos del <<know how>> y su grado de cumplimiento, cuestión a la que se dedica el F.J. 13º. Precisamente en él se analiza el desarrollo cronológico de comunicaciones y estudios para concluir en el detalle que ya en el F.J. 14º se efectúa del cumplimiento de obligaciones derivadas del contrato de 15 noviembre 2002, verdadera ratio decidendi del contencioso. Que además se cite a título argumentativo la normativa de Publicidad tampoco obsta al resultado final ni la propia motivación de la apelante añade efecto impugnativo alguno a lo resuelto. Por último en este primer grupo de motivaciones cabe matizar, que como indica la apelada, en el precontrato se manifestaba que el franquiciador es <<titular>> y que nunca dió por escrito la acreditación de tener concedido para España y en vigor, el título de propiedad o licencia de uso de marca (art. 3 Rgto. 2485/98 de 13 noviembre); por lo demás, los datos que aparecen en la sentencia corresponden al libro de socios y a la solicitud de titularidad de la marca en diciembre 2002.

QUINTO.- En la segunda parte del recurso se exponen e impugnan los siguientes puntos: el análisis financiero entregado a la demandada, el tiempo de entrega de los manuales, la puesta de manifiesto de la legislación existente y el requerimiento de la Asociación de Franquiciados de Hostelería y Restauración. En realidad esos cuatro puntos son fragmentos de toda una secuencia de hechos relacionados en el F.J. 13º; frases aisladas que no adquieren virtualidad independiente unas de otras sino que configuran todas ellas otras

más sobre datos diferentes, el citado Fundamento. En efecto, las desviaciones de 0,73 y 1,85 puntos sobre los respectivos porcentajes del 23,73% para los productos de la carta y 24,85% para la media ponderada no son esenciales para conllevar la resolución del contrato. Pero es que no se considera así por el Juez a quo; la valoración de esas escasas diferencias no influye en el total del grado de cumplimiento de las obligaciones. Lo que se pondera no es eso, sino las reflexiones finales a propósito del control y optimización de los recursos; es más, ya al inicio del F.J. comentado se apunta a la <<consideración, por un lado...>>, es decir, sólo sería un dato pero con la particularidad de que, primero, se integra en el Know how y, segundo, que se integra en las vicisitudes temporales de la entrega de los Manuales de Franquicia ENTRETAPAS mes y medio después de la firma del contrato el 15 noviembre 2002. Tampoco se pretende que una reflexión pericial sobre la rentabilidad del género de la destacada en el informe de D. Juan Carlos sea decisiva. La cuestión sigue siendo valorar como se comunicó el Know how y se prestó la asistencia comercial o técnica. Ahí sí adquiere sentido el control y optimización de los recursos cuando además se convino que se diera al franquiciado una profunda y detallada presentación del negocio. La casuística reglamentaria sobre información precontractual no impide aquella otra de formación más allá de la ritualia entrega de manuales quince días antes de la fecha de la apertura del establecimiento y se concreta en explicar y probar qué conocimiento técnico se transmitió y qué experiencia, de cuanto tiempo y por quien adquirida, como se transmitió, a quiénes y siquiera con qué resultados, puntos no sustituibles por la entrega del manual. Hay que acreditar que se impartieron técnicas de explotación y gestión especiales: el saber hacer <<secreto>> y sin ello no cabe entender la plena asunción de responsabilidades que incumben al franquiciado. No se trata de negar la estipulación 2, de plena aplicación, sino de su desarrollo pero en lógica correspondencia con aquella otra obligación del franquiciador informativa y formadora. Solo así también se entiende el sentido informativo a propósito del Real Decreto 2207/95 o el requerimiento de la Asociación Nacional de Entre Franquiciados, siempre sobre datos esenciales para el desarrollo del negocio.

SEXTO.- Se llega de esta manera a la motivación relativa a la resolución del contrato de franquicia por incumplimiento de obligaciones de la demandada con un análisis literal de la estipulación 9 del contrato y desglose de sus correspondientes apartados y subapartados 1,2,3,4,6,7 y 8. En realidad el método seguido es reiterar en lo esencial los puntos hasta ahora examinados pero citando las previsiones contractuales que les contemplan. Por eso basta reproducir lo expuesto en lo concerniente a la información precontractual o la comunicación del Know how, extremo sobre el que la documentación que se cita: la explicación de los puntos del índice de formación teórica, recepción del curso, la entrega del Manual de recetas de los menús y de los platos de carta de ENTRETAPAS y asistencia al curso de su elaboración no encuentra la suficiente equivalencia con los conocimientos prácticos derivados de la experiencia del franquiciador según términos en que se manifestaron miembros de la familia Jesús Luis sin que tampoco el criterio pericial aportado por el Sr. Jesús proporcione datos de relevancia al respecto. Por ejemplo se cita un solo local en régimen de explotación directa y el dato de la validez teórico-práctico de las fichas técnicas apenas puede equipararse aunque sea parcialmente a todo el complejo característico que debe cumplir el saber hacer por más que se repitan sus requisitos de secreto, sustancial e identificado, notas que han de reflejarse en las circunstancias del caso concreto y que comienzan pro la experiencia, antigüedad, extensión material de la actividad y profesionalización de los miembros del Grupo. La nueva revisión del alcance de la entrega de los Manuales o del informe del perito Sr. Jesús en relación con el análisis financiero o del sentido de la especialización o de la responsabilidad del franquiciado y su engarce con el subapartado 2 y 3 sólo añade ese amparo contractual pero el resultado probatorio es el antes expuesto. En cuanto a la aplicación informática (Sistema Orama) la apelante reproduce el subapartado 4 pero no alude a su desarrollo, igual situación que la planteada sobre la misión de inspección y supervisión que no puede entenderse como ritualia ni sometida a un criterio genérico e innominado de operatividad que excluye la especialización en la adecuación del local.

SÉPTIMO.- Siguiendo el método expositivo de subapartados y en lo que concierne a la plena disponibilidad del TPI por el Franquiciador se suscita el carácter y efectos de la condición de licenciataria frente al licenciante de la marca D. Jesús Luis con referencia al art. 48 de la Ley de Marcas. No se discute la cuestión de la licencia o del consentimiento de D. Jesús Luis sino el de la reducción de derechos o como señala la sentencia concretamente el del ius prohibendi. En ese sentido el Grupo de Franquicias no tendría la disponibilidad del TPI y por lo que se refiere a la gestión del fondo de marketing por el franquiciador y su destino para publicidad se extraen particulares del informe del perito D. Jesús pero es que en el F.J. 14º, última parte, se completa la valoración de este extremo con la de otros medios (docs. 17,27,28 etc) y su contenido explicando y razonando la conclusión de su apreciación, conclusión de la que discrepa la apelante pero que no puede tildarse de errónea, ilógica o arbitraria porque se valoren unilateralmente otros datos más favorecedores, debiéndose mantener la valoración del Juez de instancia.

OCTAVO.- Se impugna el F.J. 15º destacando el incumplimiento de las obligaciones financieras por el franquiciado, de la obligación de presentar aval, de la de explotar el negocio franquiciado de acuerdo con el saber-hacer comunicado por el franquiciador y de la de realizar las modificaciones en el local tras el cierre para evitar confusión con los establecimientos de la red ENTRETAPAS. En efecto, se vinculan los rápeles a los royalties de publicidad y de explotación siendo los primeros los ofrecidos y como tales integrantes de un acto propio pero sin consumir en su objetivo, es decir, sin pagar. Esta premisa lleva no a una compensación que sólo lo sería en su aceptación impropia sino a una interpretación de exigibilidad de cumplimientos en aplicación del art. 1124 del C.c. El mismo sentido de inexigibilidad del aval se infiere por el grado de cumplimiento de obligaciones recíprocas lo que desemboca en el auténtico leit motiv de todo el planteamiento resolutorio de este grupo de motivos: cómo se explotó el negocio franquiciado. Precisamente ese es el punto al que se refiere la explotación de acuerdo con el saber-hacer comunicado por el franquiciador. Y desde el momento en que como ya se apuntó más arriba, la obligación informativa y formadora del franquiciador excede de la rituaría entrega del Manual de Franquicia Entretapas, decae la remisión a los partes de supervisión u otros informes de la central u otros y la valoración de calificaciones globales o parciales. Para finalizar y en lo concerniente a la modificación del local para impedir semejanzas la base esencial para verificar tal aserto que se considera incumplido, esta constituida por un informe que ofrece reservas al Juez a quo sobre el grado de comprobación directa de tal manera que tampoco esa insuficiencia se desvirtúa por apreciaciones subjetivas de signo opuesto. La conclusión de todo lo expuesto conlleva la desestimación del efecto indemnizatorio sobre los cálculos que realiza la actora conforme a las previsiones del informe de D. Jesús . Se trata de un lucro cesante resultante del presupuesto antecedente: la resolución injustificada del contrato de franquicia. No es la fórmula la que no se aplica sino su causa eficiente de donde procede. El pedimento final carece de razón obligacional porque el compromiso al que se alude entraña un actuación negativa que no es exigible sino por incumplimiento, situación que no se ha dado, procediendo, en consecuencia, la desestimación del recurso.

NOVENO.- Por su parte, Pomelo y Sandía SLU en el recurso de apelación que interpone, alega la nulidad del contrato por inexistencia del objeto, de la causa y por vicio del consentimiento. Estos tres extremos que afectan a los clásicos elementos esenciales de todo contrato presentan como denominador común el de su improcedente planteamiento procesal porque en todo caso su declaración exigiría la correspondiente pretensión y lo cierto es que dicha pretensión no se formula. Ya se trató esta cuestión en el primer fundamento de esta resolución, dándose aquí por reproducido íntegramente su contenido. Baste señalar a mayor abundamiento la ausencia de reconvencción en base a la que pudiera haberse suscitado el debate que no obstante, se contempla en la resolución recurrida en el contexto del objeto litigioso, objeto que nunca alcanzó sino el grado de cumplimiento contractual. Y sobre la triple apreciación de los meritados requisitos esenciales, el contencioso se reconduce precisamente a la excepción de cumplimiento defectuoso desarrollada con ocasión del recurso de apelación interpuesto por G.F.H. Nada cabe añadir al último párrafo del F.J. Décimo de la sentencia apelada cuando aplica, como no podía ser de otra forma, el art. 406 de la LEC. Al no combatirse esta auténtica ratio decidendi de la desestimación queda consentida, o, lo que es lo mismo: la impugnación de por qué, a criterio del apelante, sería inaplicable aquel precepto regulador de la imprescindible reconvencción y que aquí no se plantea. Por lo tanto reiterar qué se transmitió como saber hacer, si algo o nada (esta segunda hipótesis articularía la tesis de la recurrente) es volver a insistir sobre el alcance de la formación, la información, la entrega de manuales, análisis financiero, valor técnico de las fichas, acreditación de la licencia, etc. En suma, todo lo ya examinado, de manera que transcribir la definición legal y jurisprudencial y citar aisladamente parte de los interrogatorios o particulares del informe pericial del Sr. Bruno o del emitido por el Sr. Benedicto resulta absolutamente insuficiente para tildar de nulidad absoluta el contrato por inexistencia de objeto. Lo mismo cabe predicar respecto de la causa que siquiera en la fundamentación del apelante se equipara con una finalidad u objeto personal del contratante o con la criticada asistencia técnica y comercial del franquiciador, cuestiones que por definición vuelven al punto de partida: cómo se desarrolló el contrato. En cuanto al error en el consentimiento o el dolo ( arts. 1266 y 269 del C.c.) que lo invalida conviene traer a colación la expresión utilizada por la apelante al tratar la inexistencia del objeto. Resalta Pomelo y Sandía la complejidad del tema y en lo que concierne al consentimiento se reproduce el precontrato, el Dossier de Franquicia, el análisis financiero del local tipo el estudio del local de la calle Mayor 31 y los Manifiestos I, II, IV y V a lo que añade particulares de los informes periciales. Cualquiera de los puntos señalados eran verificables, discutibles, susceptibles de contradicción, aceptables o rechazables mediante una actuación libre y adecuada a criterios empresariales. Toda cautela en la decisión contractual era posible y no trasladable a posturas posteriores que evaluaran el éxito o no del negocio. La conclusión es, pues, la plena validez del contrato de acuerdo con los arts. 1254, 1261.1.2 y 3, 1262, 1271 y 1274 y concordante del Código Civil.

DÉCIMO.- Las mismas consideraciones han de aplicarse a la cuarta y quinta alegaciones: nulidad por exceso de los límites de la autonomía privada y por imposición del franquiciado de los precios de venta de



los servicios objeto de la franquicia. Tampoco se impugna la ratio decidendi a que se hacía referencia más arriba; nada se cuestiona a propósito del contenido, forma, admisión e interdicción de la reconversión implícita (el repetido art. 406 de la LEC) sino que se plantea soslayando este presupuesto indeclinable, explicado en la sentencia y sin combatir en la alzada. El resultado, más allá de este insalvable obstáculo, deriva a un planteamiento también generalista y acrítico con una cita rituarial de los arts. 1255, 1258 y 6.3 del C.c. y la expresión de un criterio subjetivo a favor de la nulidad de pleno derecho estimable de oficio. También en esta ocasión la complejidad invocada por la recurrente opera negativamente a la hora de una estimación de aquel alcance. En cuanto a la imposición de precios ( art. 81.2 T.C.E.) es una mera enunciación y aseveración carente de desarrollo en su formulación más aún por cuanto que no explica en qué consiste esa imposición y por qué se aceptó. La última alegación es una interpretación reduccionista del F. J. 16º del que omite toda referencia sobre la procedencia o no de los cálculos indemnizatorios y su amparo en los arts. 1103 y 1154 del C.c. de modo que el contenido de este FJ permanece incólume, razones en virtud de las cuales procede la desestimación del recurso.

UNDÉCIMO.-Conforme al art. 398 de la LEC las costas de esta alzada deben imponerse a cada apelante por su recurso respectivo.

En virtud de la Potestad Jurisdiccional que nos viene conferida por la Soberanía Popular y en nombre de S.M. el Rey.

## **FALLAMOS**

Que desestimando los recursos de apelación interpuestos por Grupo de Franquicias Hosteleras S.A y Pomelo y Sandía, S.L.U. , contra la sentencia de 5 de Diciembre de 2005 del JPI nº. 54 de Madrid, dictada en procedimiento 109/05, confirmamos dicha resolución con imposición de las costas de esta alzada a cada apelante por su respectivo recurso.

Notifíquese la presente resolución a las partes interesadas, haciéndoles saber que la misma puede ser susceptible de recurso de casación o de recurso extraordinario por infracción procesal, debiendo preparar cualquiera de ellos mediante escrito en el plazo de cinco días siguientes a la notificación ante esta Sala que la dicta.

Así, por esta nuestra Sentencia, lo pronunciamos, mandamos y firmamos.

PUBLICACION.- Firmada la anterior resolución es entregada en esta Secretaría para su notificación, dándose publicidad en legal forma, y se expide certificación literal de la misma para su unión al rollo. Certifico.