



El trabajador demandó a la empresa porque no recibió la indemnización pactada, aunque la compañía decidió no aplicar la cláusula de no competencia que implicaba el pago de la contraprestación económica.

LABORAL

Una empresa puede no aplicar una cláusula de no competencia

El Tribunal Superior de Justicia de Madrid da, con su sentencia, un giro de tuerca a la doctrina asentada por el Tribunal Supremo en este asunto.

Víctor Moreno. Madrid

Muchos contratos laborales, en especial los de los altos directivos, contienen cláusulas especiales como la de no competencia. La jurisprudencia de los juzgados nacionales sobre esta materia, es decir, sobre la validez o no de la decisión empresarial para rescindir de forma unilateral este tipo de pacto, y por tanto no pagar la compensación económica pactada al trabajador, contaba con un criterio claro: no resultaría conforme a derecho dejar al libre arbitrio del empleador el cumplimiento o no del pacto, por lo que la compañía estaría obligada a pagar la compensación pactada con el trabajador.

Sin embargo, esta doctrina fijada por el Tribunal Supremo, según lo dispuesto en el artículo 1.256 del Código Civil (CC), se acaba de tambalear con la resolución tomada por el Tribunal Superior de Justicia de Madrid (TSJM), que ha ido más allá en el razonamiento a seguir frente a una reclamación de pacto de no competencia postcontractual una vez producida la extinción laboral y cuando existía la opción de cumplimiento para la empresa en el contrato original.

En este caso, el TSJM debía resolver un caso en el que un trabajador, director de contenidos de una compañía de comunicación, reclamaba el cumplimiento de las condiciones del pacto de competencia postcontractual incluido en el contrato de trabajo durante los seis meses siguientes a su baja voluntaria.

Conformidad

Pues bien, la empleadora se opuso a esta petición alegando que el trabajador conocía y estaba conforme con el pacto y con la opción de cumplimiento acordada, al constar su firma en el contrato. Además, la empresa solicitó adicionalmente la nulidad de la totalidad del pacto al no acreditar el ejemplo que hubiese respetado las condiciones exigidas en la cláusula.

Aunque en primera instancia el juzgado estimó la demanda del trabajador, determinando la obligación de la empresa a pagar la cantidad de 80.000 euros resultantes de la efectividad del pacto de no competencia incluido en el contrato de trabajo, el Tribunal Superior de Justicia de Madrid ha terminado revocando este pronunciamiento.

Como explica Raúl Rojas, socio de laboral de Ecija, uno

Hasta el momento, no se permitía que una de las partes, unilateralmente, tomara esta decisión

La cuestión no es la existencia de un derecho a incumplir una obligación, sino si el pacto es abusivo

de los aspectos más interesantes de esta resolución es que “el tribunal entiende que, con la firma de la cláusula, no se está pactando el reconocimiento a ‘desdecirse’ de una obligación acordada entre empresa y trabajador, sino la existencia de un elemento que define *per se* la obligación laboral, en la que la opción contractual forma parte del contenido regulador de la obligación, de su núcleo constitutivo y, por ello, su ejercicio no supone incumplimiento alguno, no siendo contraria a lo establecido en el artículo 1256 del CC”.

De hecho, el fallo señala que “no estamos en el supues-

to litigioso en un caso de aplicación del 1.256 del Código Civil [...] en cuanto no partimos de la existencia de una obligación contractual que unilateralmente deja de cumplirse, sino del ejercicio de una opción contractual que, por ello, cumple –y no incumple– la obligación pactada”.

Con esta decisión, prosigue explicando el letrado, el TSJM pretende zanjar el debate “señalando de manera contundente” que la cuestión fundamental a resolver estaría no en la existencia de un derecho a incumplir o dejar sin efecto una obligación pactada, sino en si el pacto resulta abusivo.

Opción

Rojas asegura que con este pronunciamiento, logrado por el también socio de Ecija Fernando Vizcaíno de Sas, el tribunal reconoce a la empresa, siempre que figure en el contrato y no sea abusivo, “el derecho a optar por el cumplimiento de dicha obligación postcontractual, puesto que es en el momento de la extinción laboral donde puede valorarse el perjuicio que el trabajador puede llegar a causar con la actividad que llegue a desempeñar posteriormente”, concluye el letrado.

CONSUMIDORES

Qué coste se devuelve de las entradas de eventos cancelados

V. Moreno. Madrid

Un ciudadano alemán adquirió unas entradas para acudir a un concierto que iba a llevarse a cabo el 24 de marzo de 2020 y que tuvo que cancelarse a causa de las restricciones adoptadas por las autoridades germanas por la pandemia de Covid.

El consumidor recibió por parte del proveedor de servicio de venta de entradas un vale por el precio de compra, algo que no le pareció correcto, puesto que él esperaba recuperar el pago que había realizado en su totalidad, es decir, incluyendo los gastos accesorios de dicha adquisición.

Antes de resolver el asunto, el Tribunal de lo Civil y Penal de Bremen planteó una cuestión prejudicial al Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE). En el fondo, lo que se pretendía esclarecer es si la excepción al derecho de desistimiento de la directiva 2011/83 se puede aplicar cuando un consumidor compra entradas para un concierto a través de una plataforma online que actúa como intermediaria, sin adquirirlas directamente del organizador del evento.

El TJUE ha señalado que, al igual que en el caso de compra directamente al organizador de un espectáculo no hay derecho de desistimiento, tampoco lo hay en el de compra a un intermediario “siempre que el riesgo económico derivado del ejercicio de ese derecho recaiga sobre el organizador”.

Como indica Ángel Carrasco, consejero acadé-

co de Gómez-Acebo & Pombo (GA_P), la solución ofrecida es correcta, aunque quizá la fundamentación debería elaborarse un poco más. De hecho, el experto intenta dar respuesta al *quid* de la cuestión: la comisión extra que el consumidor paga al vendedor. “Esta comisión no tiene por causa asistir al evento, sino obtener los servicios del proveedor de entradas, que tienen para el consumidor un valor independiente y distinto del que tiene el evento, y por el que acepta pagar la comisión. En este caso sí que hay dos contratos, pero se trata de contratos coligados, que deben seguir la misma suerte”.

Sin embargo, Carrasco entiende que la corte europea debería haber inadmitido la cuestión prejudicial porque ésta no tenía nada que ver con el derecho de desistimiento. “El consumidor no ha desistido de acudir al concierto, sino que éste fue suprimido por causa del Covid-19. El concierto fue cancelado y la disputa nace cuando el organizador pretende devolver el precio en forma de un bono ejecutable en tiempo futuro. Exactamente el parecido del artículo 36.4 del real decreto ley español 11/2020. Depende de cada normativa nacional si la política Covid de ‘bono en lugar de restitución’ puede ser impuesta a un consumidor, pero de cierto no es un problema específico de la regulación europea del derecho de desistimiento”, concluye el consejero académico de GA_P.



Comprar entradas a través de plataformas online es cada vez más habitual.