

Referencias Jurídicas

Junio 2016, 1ª quincena

Posts jurídicos

Corporate / M&A

La importancia de la iniciativa en las representaciones múltiples de accionistas3
Ángel Ruiz

Excluir la carga y la descarga en el seguro de transporte no es una cláusula de delimitación del riesgo sino limitativa de los derechos del asegurado ...5
Alicia Martínez

Público y Sectores Regulados

Acabar con el déficit de competencia en las licitaciones públicas, un nuevo reto para la CNMC7
Álvaro San Felipe

El impuesto sobre la electricidad grava no sólo la electricidad sino los peajes de acceso a la red9
Jaime Almenar

Procesal

El retracto de comuneros no opera entre fincas registralmente independientes aunque estén material y funcionalmente unidas11
Eduardo Vázquez de Prada

La alteración de la causa de pedir en la responsabilidad concursal de los administradores13
Elisa Martín

La corrupción entre particulares por el incentivo del fabricante15
Manuel Sánchez-Puelles y Jorge Martínez

Competencia y Derecho de la UE

Más sobre comercio online: las nuevas propuestas de la Comisión Europea para fomentar el mercado único17
Patricia Liñán

Propiedad Industrial e Intelectual

El Tribunal Supremo se pronuncia sobre el derecho de revisión por remuneración no equitativa19
Blanca Cortés

Tributario

¿Podemos esperar consecuencias fiscales adversas derivadas del Brexit?21
María González y Diego de Miguel

La importancia de la iniciativa en las representaciones múltiples de accionistas



Ángel Ruiz
Departamento de Corporate / M&A

Conforme a la STS de 5 de mayo de 2016 no hay que cumplir las formalidades de las solicitudes públicas de representación cuando más de tres accionistas representados en una junta general han designado por iniciativa propia a un mismo representante, aunque este pudiera ser sospechoso de perseguir sus propios intereses.

La STS de 5 de mayo de 2016 (Roj STS 1919/2016) trata de una impugnación de acuerdos sociales sobre supuesta vulneración de la normativa aplicable a las solicitudes públicas de representación en el caso de las sociedades anónimas.

Las pretensiones del demandante fueron desestimadas en primera instancia, en segunda instancia y también ante el Tribunal Supremo. Aunque los hechos se remontan a una junta general celebrada en 2007, el Alto Tribunal también fija su doctrina sobre la materia en relación con la vigente LSC de 2010.

Un accionista titular del 48,68% del capital social solicitó que se declarara la nulidad de la referida junta general por vulneración de los requisitos legales exigidos para las solicitudes públicas de representación (reguladas en el artículo 107 de la antigua LSA y en el vigente 186 LSC). En particular, alegaba que 45 accionistas habían designado a un mismo representante para asistir a la junta general sin cumplir los mencionados requisitos

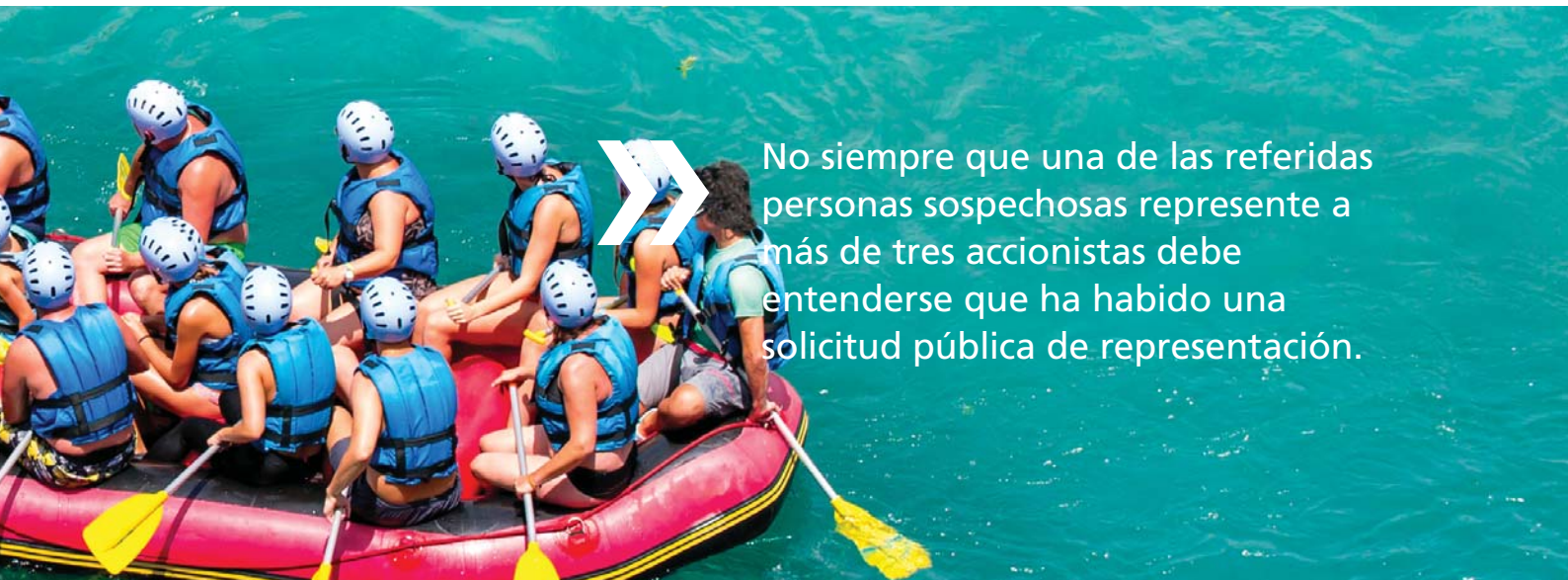
legales: (i) que el documento en que conste el poder contenga el orden del día, (ii) que incluya la solicitud de instrucciones para el ejercicio del derecho de voto; (iii) y la indicación del sentido en que votará el representante en caso que no se impartan instrucciones precisas.

El recurso de casación se interpuso por interés casacional por existir pronunciamientos dispares sobre la materia tanto en las audiencias provinciales como incluso entre dos sentencias del Tribunal Supremo, en particular, en una sentencia de 6 de julio de 2005 y otra de 6 de julio de 2007.

El Tribunal Supremo acaba reiterándose en el contenido de su propia sentencia de 6 de julio de 2007, siendo esta última la que precisamente había aplicado la Audiencia Provincial de Madrid en el procedimiento objeto de comentario.

El Alto Tribunal considera que el artículo 107.3 LSA (vigente artículo 186.3 LSC) cuando dice que “se entenderá que ha habido solicitud pública cuando una misma persona ostente la representación de más de tres accionistas”, admite prueba en contrario, en el sentido de que cabe demostrar que no hubo una solicitud pública de representación, entendida esta como aquella que se dirige a una generalidad de accionistas o a un número más o menos amplio de estos.

El Tribunal Supremo consideró que no resulta preciso cumplir las formalidades de las solicitudes públicas de representación cuando la múltiple representación no tiene su origen en una previa solicitud del representante designado sino que proviene de la propia iniciativa de los accionistas representados, como sucedió en el caso enjuiciado en el que los representados formaban parte



No siempre que una de las referidas personas sospechosas represente a más de tres accionistas debe entenderse que ha habido una solicitud pública de representación.

de un sindicato de accionistas constituido por sus miembros con el propósito de fijar un mismo sentido de voto en las juntas generales de la compañía.

Del contenido de la sentencia analizada se desprende que, fuera de los supuestos más claros de los sindicatos de voto, puede resultar más complicado desvirtuar la presunción legal demostrando que la iniciativa de designar a un mismo representante proviene directamente de los accionistas representados. En un punto de la sentencia, el Tribunal Supremo parece dar una recomendación en este sentido, que consistiría en hacer constar en el escrito de apoderamiento que se suscribe por propia iniciativa y no en respuesta a solicitud alguna.

La sentencia restringe aún más la utilización de esta institución puesto que establece que la mencionada presunción ni siquiera se aplica cuando los representantes designados no son ninguno de los enumerados como sospechosos de hacer mal uso del apoderamiento en el apartado 1 del mencionado precepto (los administradores, las entidades depositarias de los títulos o las encargadas del registro de anotaciones en cuenta).

Esta sentencia debe ser bien acogida puesto que aclara que no siempre que una de las referidas personas sospechosas represente a más de tres accionistas debe entenderse que ha habido una solicitud pública de representación, interpretación que podría perjudicar a los accionistas representados si no se hubieran cumplido las formalidades exigibles en esos casos, lo cual sería contrario a la voluntad del legislador a la hora de regular esta institución que, tal y como se reconoce en la propia sentencia comentada, no es otra que la de proteger los intereses de los accionistas representados.



Excluir la carga y la descarga en el seguro de transporte no es una cláusula de delimitación del riesgo sino limitativa de los derechos del asegurado

Alicia Martínez
Departamento de Corporate / M&A

La STS de 22 de abril de 2016 ha precisado el alcance de la distinción entre las cláusulas delimitadoras del riesgo y las cláusulas limitativas de los derechos del asegurado en el seguro de transporte, con relación a las que se refieren a la exclusión de las operaciones de carga y descarga. Se descarta su identificación como cláusula de delimitación del riesgo, considerándolas cláusulas limitativas de los derechos del asegurado que, por tanto, han de cumplir los requisitos formales contemplados en el art. 3 de la Ley de Contrato de Seguro.

Los antecedentes fácticos de la sentencia comentada sitúan la controversia en los daños sufridos en el momento de la descarga de una mercancía que era transportada por un camión. La sociedad propietaria de la mercancía había suscrito previamente con una compañía aseguradora una póliza de seguro de transporte, cuya cobertura incluía *“las pérdidas, daños y gastos ocasionados a las mercancías por su transporte a bordo del vehículo”*. El contrato preveía, además, la exclusión de la cobertura de los daños que pudieran producirse como consecuencia de las actividades de carga y descarga en su cláusula 4. A pesar de ello, la sociedad demandó a la aseguradora, reclamando el pago de la cuantía a la que ascendían los daños sufridos por la mercancía. La demanda fue estimada en primera instancia, condenándose a la aseguradora al pago del importe que

figuraba en el petitum de la demanda. En segunda instancia, la Audiencia Provincial desestimó el recurso de apelación interpuesto por la aseguradora, ratificando así la sentencia del Juzgado de Primera Instancia.

La compañía aseguradora interpuso ante el Alto Tribunal recurso por infracción procesal, por una errónea valoración de la prueba y falta de motivación en las sentencias de las instancias anteriores, y recurso de casación por infracción de los arts. 1981.1, 1981.2 y 1982 del CC y de los arts. 1 y 3 de la LCS.

La STS se ocupa de los conceptos de cláusula delimitadora del riesgo y cláusula limitativa de derechos, cuya diferenciación puede resultar muy controvertida en la práctica. Así, y remitiéndose a su doctrina precedente, el TS reitera que las cláusulas delimitadoras del riesgo del asegurado son aquellas cuya finalidad es la delimitación y definición del objeto del contrato, concretando el riesgo, la cuantía, el plazo y el ámbito temporal del objeto. Por el contrario, las cláusulas limitativas de derechos son las que condicionan o modifican el derecho que corresponde al asegurado y, por ende, su indemnización derivada del evento dañoso. Estas cláusulas únicamente son válidas si cumplen con los requisitos formales estipulados en el art. 3 de la LCS, cuya *ratio legis* es el respeto al principio de transparencia y al consentimiento del asegurado en relación con la inclusión de estas cláusulas.

La STS analiza la consideración de la cláusula de exclusión de la carga y la descarga de la cobertura del seguro como una cláusula limitativa de derechos. Su inclusión en la póliza no resulta baladí, ya que tradicionalmente la responsabilidad por las operaciones de carga y descarga se asocia a la responsabilidad por custodia, directamente



La cláusula referida es una cláusula lesiva y no sólo limitativa, debido a su indeterminación respecto a la cobertura del riesgo que *“vacía de contenido el aseguramiento”*.

relacionada con la posesión de la mercancía y de especial importancia en cuanto a la delimitación de la responsabilidad del porteador, especialmente, en el ámbito del transporte marítimo. A estos efectos, el art. 58 de la LCS prevé que, salvo pacto expreso en contrario, la cobertura del contrato de seguro de transporte termina en el momento de entrega de las mercancías al destinatario. El TS considera que la descarga es una actividad comprendida en el concepto de transporte y absolutamente necesaria para poder completar esta acción con éxito. En base a lo anterior, se entiende que las expectativas razonables del asegurado se concretan en esperar que el porteador asuma la responsabilidad por las operaciones de descarga, al menos en el caso de que se hubiera obligado a realizarlas (cuestión que el TS omite, y que resulta esencial). Sobre esta base, se argumenta que resulta sorprendente para el asegurado el régimen de responsabilidad establecido en la póliza, debido a la contradicción existente entre las cláusulas que tienden a definir el riesgo y las que lo limitan. Lo anterior hace que deba tratarse la cláusula correspondiente como una cláusula limitativa de derechos que, en el caso concreto, no habría respetado los cauces establecidos en el art. 3 de la LCS.

Para finalizar, el Alto Tribunal termina por considerar que la cláusula referida es una cláusula lesiva, y no sólo limitativa, debido a su indeterminación respecto a la cobertura del riesgo que *“vacía de contenido el aseguramiento”*. Esta consideración supone un endurecimiento de la postura del TS, ya que las cláusulas lesivas son, necesariamente, inválidas.



Acabar con el déficit de competencia en las licitaciones públicas, un nuevo reto para la CNMC

Álvaro San Felipe

Departamento de Derecho Público y Sectores Regulados

La Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) ultima la elaboración de una guía de conducta para las Administraciones Públicas que tendrá como fin prevenir la comisión de irregularidades en el ámbito de la contratación del Estado.

Según la información publicada por algunos medios de comunicación a principios de mayo, la CNMC está llevando a cabo contactos con los principales departamentos ministeriales y órganos oficiales de contratación con el fin de determinar un plan de actuación para corregir las deficiencias que, a juicio de este órgano supervisor, se advierten en el sistema de licitación pública en nuestro país.

Esta estrategia se basaría en el empleo de una serie de herramientas para contribuir, de un lado, a un mejor diseño de las licitaciones y, de otro lado, a la detección y evitación de aquellas prácticas o estrategias de las empresas licitadoras susceptibles de vulnerar la libre competencia.

No es la primera vez que la CNMC dirige su atención al ámbito de la contratación pública, pues ya en el mes de febrero de 2015 publicó un exhaustivo documento de análisis del sector en España, en el que reflejó sus principales deficiencias, así como las oportunidades de mejora de los niveles de transparencia y competencia en este campo.

La contratación pública tiene un importante peso cuantitativo en la economía española, en la que representa

en torno a un 18,5% de su PIB, pero, además, tiene una evidente importancia cualitativa en cuanto que constituye un instrumento esencial para la garantía de la eficiencia de las Administraciones Públicas y el adecuado servicio a los ciudadanos. Desde esta perspectiva, es evidente que las mejoras en la transparencia y la publicidad de los procesos, así como la eliminación de las barreras de acceso a determinados contratos o actividades, contribuyen a optimizar el uso de los recursos públicos y la calidad de las prestaciones que el servicio público recibe.

Precisamente por ello, en su informe de 2015, la CNMC puso de manifiesto la existencia de prácticas irregulares desde el punto de vista de la competencia y de algunas deficiencias estructurales en los procesos de licitación que gestionan las distintas entidades de nuestras múltiples Administraciones Públicas, que, sin duda, pueden corregirse con la simplificación de cargas administrativas, la homogeneización de trámites y una apuesta decidida por la transparencia, lo que redundará en beneficio de los licitadores, de la propia Administración, y, desde luego, del contribuyente.

En este sentido, una de las principales medidas que la CNMC proponía era la mejora de la formación de órganos administrativos y supervisores en materia de contratación, y a este objeto responde la elaboración, ahora en curso, de una guía de conducta dirigida a los funcionarios y empleados públicos responsables del diseño, elaboración y ejecución de los contratos públicos, para dotar a éstos de los instrumentos necesarios para evitar cualquier actuación fraudulenta o distorsionadora de la competencia que pueda generar un sobrecoste económico, en detrimento del interés



La falta de transparencia y publicidad en la adjudicación de concursos públicos, el escaso rigor en la búsqueda de eficacia y eficiencia, o la existencia de barreras que impiden la competencia efectiva en los mercados, pueden facilitar la existencia de prácticas colusorias que la CNMC se ha propuesto combatir.

general que reside en que la adjudicación se verifique a favor de la oferta económicamente más ventajosa.

Uno de los elementos principales de esta guía será la inclusión de un listado de indicios encaminados a la identificación de prácticas irregulares en concursos públicos, y ello complementado con facilidades para que los empleados públicos puedan perseguir estas actuaciones en línea con los modernos modelos de compliance implantados en las empresas, como, por ejemplo, la habilitación de un buzón de denuncias, o la garantía de confidencialidad de las investigaciones que se cursen.

La identificación de estas prácticas irregulares es esencial para poder evitarlas, y por ello, la guía recogerá también un listado de situaciones sospechosas de falsear la competencia, que en muchos casos son indicios ya consagrados por la práctica de la CNMC, tales como las similitudes entre ofertas de distintos licitadores, la presencia de un número reducido de oferentes, o la constitución de uniones temporales de empresas entre licitadores sin justificación, entre otras.

Por otra parte, la guía recogerá un conjunto de recomendaciones preventivas muy diversas, que, en línea con las demandas del sector, apuestan por el procedimiento abierto como mecanismo de aprovisionamiento más eficiente desde el punto de vista económico frente a otras fórmulas de contratación como las encomiendas, los convenios de colaboración, la subcontratación, o los acuerdos marco, que restringen la entrada de licitadores nuevos.

La guía podría incluir otra serie de recomendaciones tales como la consagración del precio como criterio esencial de valoración de ofertas, o la necesidad de que los órganos de contratación reconozcan su mercado de influencia, entre otras.

Con éstas medidas la CNMC busca terminar con las ineficiencias en un sector que representa en torno al 18,5% del PIB, y en el que, según los datos incluidos por el propio supervisor en su Informe de 2015, la ausencia de presión concurrencial puede originar desviaciones medias, al alza, del 25% del presupuesto de la contratación pública, lo que a nivel agregado, podría implicar hasta un 4,6% del PIB anual, aproximadamente 47.500 millones de euros/año.

La falta de transparencia y publicidad en la adjudicación de concursos públicos, el escaso rigor en la búsqueda de eficacia y eficiencia, o la existencia de barreras que impiden la competencia efectiva en los mercados, pueden facilitar la existencia de prácticas colusorias que la CNMC, con esta nueva guía, se ha propuesto combatir.



El impuesto sobre la electricidad grava no sólo la electricidad sino los peajes de acceso a la red

Jaime Almenar

Departamento de Derecho Público y Sectores Regulados | Energía

El Tribunal Supremo ha fallado recientemente, en su Sentencia de 28 de abril de 2016, sobre el alcance del Impuesto sobre la Electricidad, en su configuración anterior a 2015, con un impacto evidente sobre todos los consumidores, y especialmente, sobre las grandes industrias.

Hasta finales de 2014, la Ley de Impuestos Especiales definía el Impuesto Especial sobre la Electricidad como un impuesto especial de fabricación, cuyo hecho imponible era la fabricación e importación de electricidad. En el momento del consumo de esa electricidad, el consumidor debía pagar el impuesto. El sentido común nos debería llevar a concluir que si el hecho imponible de este impuesto era la producción de electricidad, sólo debía ser objeto de gravamen la electricidad producida.

Ahora bien, la Ley de Impuestos Especiales decía que la base imponible sobre la que se aplicaba el impuesto no era solamente el importe de la electricidad producida (y consumida), sino el *“importe total que, con ocasión del devengo del impuesto, se habría determinado como base imponible del Impuesto sobre el Valor Añadido, excluidas las cuotas del propio Impuesto sobre la Electricidad, para un suministro de energía eléctrica efectuado a título oneroso dentro del territorio de aplicación del Impuesto sobre el Valor Añadido entre personas no vinculadas”*, lo cual suponía que este impuesto también gravaba los peajes de acceso a la red, que no retribuían la energía

consumida sino el derecho de uso de la red, así como otras partidas que no tienen nada que ver, como las anualidades del déficit de tarifa, las primas de las instalaciones renovables o la prestación del servicio de interrumpibilidad eléctrica por algunos consumidores, entre otros conceptos. Este aspecto es importante, porque, como sabemos, estos peajes pueden suponer hasta el 50% de la factura eléctrica.

Pues bien, el Tribunal Supremo ha resuelto la aparente contradicción entre el hecho imponible y la base imponible de este impuesto, en el sentido de considerar que este impuesto debe recaer sobre todas las cantidades pagadas por el consumidor por el suministro eléctrico, incluidos los peajes de acceso, salvo el IVA, puesto que *“si para poder recibir el suministro de electricidad el consumidor ha de pagar un “peaje” de acceso a las redes de transporte y distribución de energía eléctrica a través de las cuales se recibe tal suministro, tal peaje es un importe necesario que se paga para posibilitar tal suministro de electricidad que de otro modo no se podría materializar”*.

En otras palabras, el Tribunal Supremo no ve ningún problema en que un impuesto que grava la electricidad producida acabe gravando otros conceptos diferentes, que están claramente excluidos del hecho imponible, en la medida que el consumidor que recibe la electricidad está obligado a satisfacer también los peajes de acceso a la red.

Menos mal que la Ley General Tributaria prohíbe la extensión analógica de los hechos imponibles más allá de sus términos literales estrictos.



El Tribunal Supremo no ve ningún problema en que un impuesto que grava la electricidad producida acabe gravando otros conceptos diferentes, que están claramente excluidos del hecho imponible.

Desde luego, esta conclusión tiene difícil encaje con la armonización comunitaria de la imposición energética, que parte de que este impuesto recae sobre la electricidad que se fabrica.



El retracto de comuneros no opera entre fincas registralmente independientes aunque estén material y funcionalmente unidas

Eduardo Vázquez de Prada
Departamento de Derecho Procesal

En la reciente sentencia de 6 de abril de 2016, el Tribunal Supremo ha sentado doctrina sobre la procedencia del ejercicio de la acción de retracto de comuneros únicamente en los supuestos de enajenación de *“una cuota o porción de una cosa que sea propiedad pro indiviso de varios comuneros”*.

La sentencia objeto de esta nota tiene su origen en el derecho de retracto que pretendía ejercitar el propietario de una finca, contra el adquirente de otra finca que se encontraba material y funcionalmente unida a la primera, en virtud de lo dispuesto en el artículo 1.522 CC, relativo al retracto de los comuneros.

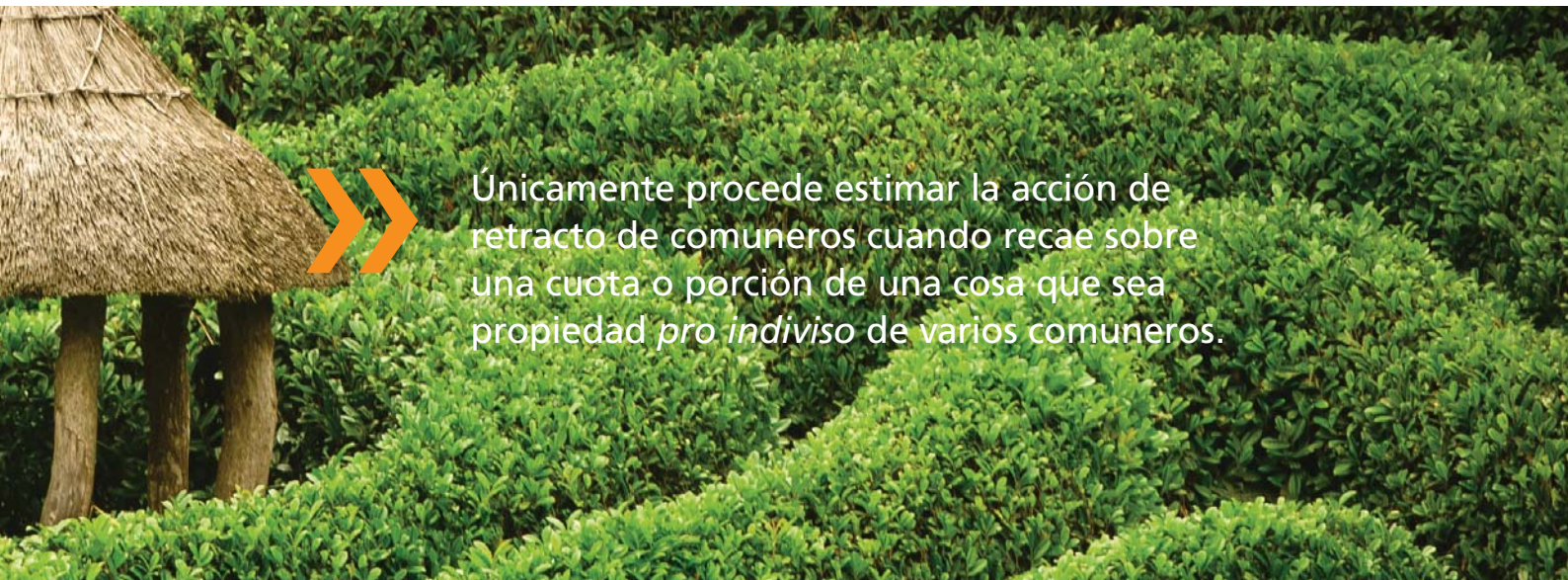
El mencionado precepto establece que el comunero -es decir, y huelga señalarlo, el copropietario de una cosa que pertenezca pro indiviso a varias personas- podrá ejercitar el derecho de retracto en el caso de que todos o alguno de los demás comuneros enajenen su parte de la cosa común a un extraño que la adquiera por compra o dación en pago, subrogándose aquél en la posición de éste.

El supuesto controvertido versa sobre dos fincas registralmente independientes (en el Registro de la Propiedad se calificaba a cada una por separado como *“unidad indivisa”*), que habían sido adquiridas por sus respectivos propietarios en momentos diferentes, y estuvieron inicialmente separadas por un tabique que después fue derribado.

No obstante, ambas fincas conformaban una unidad física, económica y funcional. Concretamente, de acuerdo con los hechos declarados como probados en la SAP de las Islas Baleares de 10 de diciembre de 2013 que fue posteriormente casada por la sentencia que se comenta, las dos fincas se correspondían con sendas mitades de una sola casa que no era divisible materialmente. Además, los dueños de cada una de las fincas las habían arrendado conjuntamente como un único local, sin señales de división, que era explotado de forma unitaria por el arrendatario.

Sobre esta base, la Audiencia Provincial de las Islas Baleares declaró que, con arreglo al artículo 1.522 CC, el demandante propietario de una de las fincas descritas podía ejercitar el retracto respecto de la finca colindante que había sido vendida a un tercero. Fundamentó esencialmente tal conclusión en la existencia de *“una sola unidad física, que se sobrepone a la situación registral de dos fincas independientes”* y en el aprovechamiento común del local integrado por ambas fincas.

Interpuesto el oportuno recurso de casación por el adquirente demandado, el Tribunal Supremo lo estimó, casó la sentencia recurrida y desestimó la demanda. Para ello, comienza manifestando que, de acuerdo con el artículo 392 CC, el elemento consustancial a toda comunidad -que, a su vez, se configura como presupuesto esencial del retracto de comuneros regulado en el artículo 1.522 CC- es la pertenencia pro indiviso de una cosa o de un derecho a varias personas, de forma que cada una sea propietaria de una cuota sobre tal cosa o derecho. Recuerda, además, que, de conformidad con reiterada jurisprudencia de la Sala Primera, el retracto de comuneros tiene la función de *“evitar en lo posible el fraccionamiento*



Únicamente procede estimar la acción de retracto de comuneros cuando recae sobre una cuota o porción de una cosa que sea propiedad *pro indiviso* de varios comuneros.

de la propiedad en porciones o cuotas ideales”, y debe aplicarse “con criterio restrictivo”.

Partiendo de lo expuesto, el Tribunal Supremo concluye que, en el supuesto enjuiciado, no concurren los requisitos necesarios para el ejercicio de la acción de retracto que el artículo 1.522 CC reconoce a los comuneros, pues no ha quedado probado que las dos fincas limítrofes constituyan una comunidad en la que cada propietario tenga una cuota. Por el contrario, se destaca que las fincas, a pesar de que pudiesen hallarse físicamente unidas, incluso de un modo inseparable, no figuran inscritas en el Registro de la Propiedad como una comunidad *pro indiviso*. Esta conclusión queda reforzada por el hecho de que las dos fincas no hubieran sido adquiridas por sus respectivos propietarios en el mismo momento. «Se trata de dos fincas limítrofes, con un propietario distinto cada una que incluso la habían adquirido en muy distinto momento. En el Registro de la Propiedad constan como fincas distintas. En la realidad física, son dos fincas aunque pueden tener -como ocurre en tantas ocasiones- una unidad física que puede ser separable o no, pero en modo alguno aparece ni registral ni físicamente, una unidad como comunidad en que cada propietario tiene una cuota».

Por último, el Tribunal Supremo rechaza que el arrendamiento simultáneo de las dos fincas, como un único local, pueda considerarse determinante de la presencia de una comunidad *pro indiviso*, máxime cuando en el propio contrato de arrendamiento se especificó que cada arrendador era propietario de una mitad del local, “*sin alusión alguna a cuotas*”.

La sentencia apunala la consabida doctrina jurisprudencial de que “*únicamente procede estimar la acción de retracto*

de comuneros cuando recae sobre una cuota o porción de una cosa que sea propiedad pro indiviso de varios comuneros”, y resulta de interés por cuanto no deben ser pocos los casos en los que puede dudarse de si se está en presencia o no de una auténtica situación de comunidad.



La alteración de la causa de pedir en la responsabilidad concursal de los administradores

Elisa Martín
Departamento de Derecho Procesal

El Tribunal Supremo estima el recurso extraordinario por infracción procesal de un administrador societario condenado como persona afectada por la calificación culpable de un concurso.

El 1 de abril de 2016, la Sala Primera del Tribunal Supremo (Ponente Ignacio Sancho Gargallo) dictó sentencia estimatoria del recurso extraordinario por infracción procesal interpuesto por un administrador societario que había sido condenado como persona afectada por la calificación culpable en un procedimiento concursal.

El recurso trae causa de la sección de calificación de un concurso de acreedores. En esta pieza del procedimiento concursal se determina si los administradores de la entidad concursada, entre otros, han generado o agravado la situación de insolvencia de la concursada y/o han llevado a cabo alguna de las conductas que, según la Ley Concursal, determinan la calificación culpable del concurso. Si se califica el concurso como culpable, la Ley Concursal prevé para las personas afectadas por la calificación consecuencias tales como la inhabilitación para administrar bienes ajenos durante un período determinado o la condena a indemnizar los daños y perjuicios causados. Asimismo, se prevé que las personas afectadas por la calificación podrán ser condenadas a responder (total o parcialmente) del déficit patrimonial de la concursada en la medida que su actuación hubiese generado o agravado la insolvencia. A estos efectos, la administración concursal y el Ministerio Fiscal elaboran informes con propuesta de calificación del concurso y los

presentan ante el Juzgado. Si se pide la calificación culpable, se tramita la oposición a esta propuesta de calificación con la práctica de la prueba que propongan las partes interesadas -en la mayoría de los casos, con celebración de vista-, y el Juzgado dicta sentencia calificando el concurso.

Pues bien, en el procedimiento aquí analizado, la administración concursal y el Ministerio Fiscal solicitaban la calificación culpable del concurso, pidiendo que una serie de personas (administradores legales y apoderado general) fueran declaradas afectadas por la calificación culpable y condenadas a responder por 2,6 millones de Euros. El fundamento de esta pretensión era una operación de financiación para la compra de unas prensas inexistentes, solicitando que las personas afectadas por la calificación fuesen condenadas a reintegrar el precio abonado por aquéllas (los 2,6 millones de Euros).

Al oponerse, la concursada y los pretendidos afectados por la calificación expusieron que lo verdaderamente acontecido era la sustitución del contrato de compra de las prensas nuevas por otro posterior de adquisición de otras prensas reparadas por un precio muy inferior (1,5 millones de Euros).

Al celebrarse la vista, la administración concursal y el Ministerio Fiscal (tras examinar la oposición formulada) cambiaron el fundamento de su pretensión de calificación culpable, pidiendo esta vez que se tomasen como hechos relevantes la financiación obtenida para la compra de esas prensas reparadas y que la condena a las personas afectadas por la calificación fuera por 1,1 millones de Euros, importe equivalente al impacto de las garantías constituidas en esta operación de financiación.



Los “demandados” en la sección de calificación *“no podrán ser juzgados por causas y hechos no alegados en el informe de la administración concursal o en el dictamen del Ministerio Fiscal”*.

Si bien el Juzgado de lo Mercantil estimó la oposición formulada y calificó el concurso como fortuito, la Audiencia Provincial sí calificó el concurso como culpable. En su sentencia, declaró como persona afectada por la calificación a uno de los administradores, condenándole a restituir 1,1 millones de Euros conforme a la petición formulada por la administración concursal y el Ministerio Fiscal en la vista de primera instancia.

El administrador condenado interpuso recurso extraordinario por infracción procesal ante el Tribunal Supremo, alegando que no podía admitirse la condena sobre la base de la pretensión alterada de administración concursal y Ministerio Fiscal. El Tribunal Supremo estimó el recurso del administrador y revocó la sentencia de la Audiencia Provincial.

Así, el Tribunal Supremo establece que la causa de pedir en la sección de calificación queda configurada en los informes de propuesta de calificación de administración concursal y Ministerio Fiscal, que exponen los hechos y razones jurídicas que determinan si el concurso debe ser calificado como culpable o como fortuito por haber producido la causación o agravamiento de la insolvencia. Serán, por tanto, estos informes, con la causa de pedir así delimitada, los que sirvan de base a la concursada y propuestos como afectados (los “demandados”) para formular su oposición y proponer la prueba que estimen conveniente. El cambio de causa de pedir por parte de la administración concursal y Ministerio Fiscal produjo, en definitiva, que el administrador condenado lo fuera por hechos sobre los cuales no había podido defenderse, con consecuencias jurídicas distintas de aquellas sobre las que había formulado su oposición. A esto concluye el Tribunal Supremo, en favor de la garantía de igualdad de armas

procesales y del derecho de defensa, que los “demandados” en la sección de calificación *“no podrán ser juzgados por causas y hechos no alegados en el informe de la administración concursal o en el dictamen del Ministerio Fiscal”*.

La corrupción entre particulares por el incentivo del fabricante



Manuel Sánchez-Puelles y Jorge Martínez
Departamento de Derecho Procesal

En ciertos sectores económicos, es práctica habitual que el fabricante entregue incentivos a los empleados de los comercios que venden sus productos, como estrategia para incrementar las ventas. Esta conducta, bajo determinadas circunstancias, podría incardinarse en el tipo penal de corrupción entre particulares del 286 bis del Código Penal.

El uso de incentivos al personal comercial está social y económicamente aceptado, configurándose como una medida dinamizadora de la actividad empresarial que favorece tanto al equipo comercial como al empresario; éste ve incrementado el volumen de ventas de su negocio, a la vez que su equipo comercial obtiene una recompensa por alcanzar los objetivos marcados.

Sin embargo, en ciertos sectores, la operativa no es tan sencilla, interviniendo en la creación de incentivos el fabricante del producto, como tercer participante, mediante la entrega de beneficios a los empleados de sus distribuidores.

En este supuesto, si el sistema de incentivos propuesto por el fabricante supone la entrega o aceptación de un beneficio o ventaja **no justificado**, como contraprestación para favorecer **indebidamente** al fabricante frente a otros competidores en la venta de sus mercancías, podríamos encontrarnos ante una conducta típica de corrupción entre particulares.

El delito de corrupción entre particulares fue incorporado a nuestro ordenamiento jurídico por la Ley Orgánica 5/2010, de 22 de junio, y modificado recientemente por la Ley 1/2015, de 22 de marzo, de reforma del Código Penal. Dada su limitada trayectoria en nuestra legislación, no se dispone aún de un cuerpo jurisprudencial suficiente que haya abordado muchos de los supuestos de hecho que, por la amplitud de esta figura delictiva, podrían incardinarse en el tipo penal.

Por el contrario, la doctrina sí ha planteado activamente el desarrollo dogmático de este tipo delictivo, así como de aquellos supuestos de hecho que podrían, o no, ser considerados como delito. Gran parte de este análisis dogmático ha venido instruido por aquellos países de nuestro entorno, como Francia, Italia o Alemania, en los que el delito de corrupción entre particulares goza de una mayor tradición.

En lo que respecta al análisis dogmático de este delito en España, desde el año 2010 se han ido consolidando diversas posiciones que, coincidiendo en lo esencial, discrepan fundamentalmente en la interpretación de algunos elementos del tipo.

Es aceptado de forma generalizada por la doctrina, sin duda por la redacción que inicialmente fue dada al tipo penal en 2010, que el “beneficio o ventaja no justificados” y el “favorecimiento indebido”, serán tales cuando **quepa apreciarse un incumplimiento de las obligaciones de aquellas personas que -retomando nuestro supuesto de hecho- han participado en el sistema de incentivos.**

El núcleo del debate dogmático se encuentra en el tipo de obligaciones cuyo incumplimiento resulta penalmente



Las características fundamentales de cualquier sistema de incentivos, como su duración, cuantía o relevancia, no deben afectar o poner en riesgo el régimen de competencia en general, ni pueden tener un efecto de exclusión de los competidores del productor en el mercado.



relevante. A tales efectos, se considera la existencia de dos tipos de las obligaciones:

- i. "*ad extra*", relativas al comportamiento responsable en el mercado, tanto del empleado como del productor, desde el punto de vista del respeto a las normas administrativas de defensa de la competencia y de competencia leal; y
- ii. "*ad intra*", relativas a los deberes de lealtad del empleado que recibe el incentivo, frente a su empleador o principal.

Una parte de la doctrina sostiene que el bien jurídico protegido por el delito de corrupción entre particulares es exclusivamente la competencia leal y justa, con lo que la infracción de las obligaciones "*ad extra*" sería suficiente desde el punto de vista del delito aquí analizado. Por el contrario, otros autores exigen, además de una afectación a la competencia, que la conducta del empleado que recibe el incentivo sea susceptible de provocar a su empleador un perjuicio económico, o bien que transgreda las obligaciones establecidas en la relación interna con su principal.

Sobre la base de unas y otras posturas dogmáticas, interpretando el precepto desde un punto de vista conservador, y en ausencia de un criterio jurisprudencial que sirva de referencia interpretativa, el plan de incentivos diseñado por el productor debería asegurar, para eludir en lo posible el riesgo de corrupción entre particulares, al menos los siguientes extremos:

- Que, antes de ejecutar el plan de incentivos diseñado, se cuente con el conocimiento y consentimiento expreso del distribuidor de los productos, quién

habrá de aceptar que sus empleados -equipo comercial- participen en este sistema.

- Que las características fundamentales de cualquier sistema de incentivos, como su duración, cuantía o relevancia, no afecten o pongan en riesgo el régimen de competencia en general, ni puedan tener un efecto de exclusión de los competidores del productor en el mercado.



Más sobre comercio online: las nuevas propuestas de la Comisión Europea para fomentar el mercado único digital

Patricia Liñán
Departamento de Competencia y Derecho de la UE

El pasado 25 de mayo, la Comisión Europea hizo pública su Comunicación sobre medidas para estimular el comercio *online* transfronterizo. El documento se enmarca dentro de la Estrategia para la creación de un Mercado Único Digital y avanza un paquete de medidas que la Comisión Europea considera necesarias para fomentar el comercio *online* entre Estados miembros.

El paquete de medidas se divide en tres bloques. El primero contempla varias iniciativas encaminadas a limitar las conocidas como prácticas de *geoblocking*, de las que ya tuvimos la ocasión de hablar aquí. El segundo propone medidas para que los servicios de paquetería funcionen de manera más eficiente entre Estados miembros. El tercero trata de la defensa de los consumidores y de las prácticas desleales en el comercio *online*.

Como se verá a continuación, la propuesta de la Comisión Europea conlleva, en algunos aspectos, una intensísima regulación de las actividades relacionadas con el comercio electrónico.

Bloque I: medidas para limitar el *geoblocking*

La Comisión Europea quiere prohibir las limitaciones injustificadas al comercio transfronterizo *online*.

Para ello, propone no sólo prohibir el *geoblocking* en sentido estricto (esto es, las medidas que imposibilitan las

compras *online* a través de webs de otros Estados miembros) sino también la llamada “geo-discriminación” (discriminaciones en precios o condiciones por razón de la nacionalidad, la residencia o el establecimiento del comprador *online*).

En particular, la Comisión Europea propone:

- Prohibir determinados supuestos en los que entiende que no hay justificación para el *geoblocking* (por ejemplo, cuando la venta no contempla la entrega física del producto).
- Prohibir la negativa de acceso a las webs desde otros territorios o de redireccionamiento a la web local sin consentimiento del consumidor.
- Prohibir la discriminación en materia de medios de pago. Aunque el vendedor *online* seguiría siendo libre de elegir el medio de pago, no podría dar un tratamiento distinto a los compradores en función de su nacionalidad, residencia, lugar de la cuenta corriente o de emisión de la tarjeta.

Quedan excluidos de estas medidas algunos sectores (transporte, servicios financieros minoristas y servicios audiovisuales) porque serán objeto de regulación específica.

Las prohibiciones contempladas en este bloque completan las que ya resultan del derecho de la competencia, que impide, salvo excepciones, a los proveedores imponer a sus distribuidores restricciones a la venta (incluida la realizada *online*).



La regulación de algunos aspectos puede llegar a ser excesiva e incluso contraproducente para el funcionamiento competitivo de los mercados en cuestión.

Bloque II: medidas para mejorar los servicios de paquetería transfronteriza

El objetivo es mejorar los precios y reducir los obstáculos a la contratación de servicios de paquetería entre Estados miembros. Para ello, la Comisión propone:

- Mayor supervisión de los operadores de servicios de paquetería.
- Mayor transparencia en precios, incluida la obligación de publicación de precios para servicios mínimos.
- Acceso de terceros en condiciones no discriminatorias a los acuerdos multilaterales de los que sean parte los prestadores del servicio postal universal.

Bloque III: defensa de consumidores y competencia desleal

Por un lado, la Comisión Europea propone una modificación del **Reglamento de cooperación entre países de la UE para la protección de los consumidores**. Esencialmente, pretende reforzar los poderes de las autoridades nacionales para actuar coordinadamente contra las prácticas en el comercio online que dañan a los consumidores y que afectan a varios Estados miembros.

Por otro, la Comisión quiere aprobar una nueva Guía sobre la aplicación de la **Directiva sobre prácticas comerciales desleales** que aclara su aplicación a las prácticas comerciales más recientes en materia de comercio *online*.

Comentario

La conveniencia de crear un Mercado Único Digital es poco cuestionable. Para ello, la adopción de medidas de supresión de las barreras artificiales al comercio *online* entre Estados miembros es esencial. Pero la regulación de algunos aspectos puede llegar a ser excesiva e incluso contraproducente para el funcionamiento competitivo de los mercados en cuestión. Por ejemplo, algunas de las prohibiciones pueden dificultar el establecimiento de sistemas de distribución eficientes. El hecho de que un proveedor no pueda re-direccionar a sus clientes a sus distribuidores situados en otros Estados miembros favorece la integración de los mercados pero también puede desincentivar a los distribuidores a participar en estos sistemas de distribución, en los que necesariamente compiten con su proveedor. Por otro lado, otras medidas, como la introducción de mayor transparencia sobre precios en el sector de los servicios de paquetería, también pueden plantear dudas desde una perspectiva de competencia.

El Tribunal Supremo se pronuncia sobre el derecho de revisión por remuneración no equitativa

Blanca Cortés
Departamento de Propiedad Industrial e Intelectual

La sentencia de 5 de mayo de 2016 de la Sala de lo Civil del TS analiza la posibilidad de que una persona jurídica sea considerada autora de una obra de propiedad intelectual así como la viabilidad del ejercicio de la acción de revisión por el cesionario de los derechos de autor sobre aquella.

1. Antecedentes

La sentencia trae causa de un procedimiento iniciado por una editorial ante el incumplimiento contractual por otra a la que se habían cedido en exclusiva los derechos de impresión, encuadernación, publicidad y venta de la edición de diversas obras literarias titularidad de la primera. Entre otros extremos, la primera ejercitaba la acción prevista en el artículo 47 del Texto Refundido de la Ley de Propiedad Intelectual ("LPI") y, en concreto, pretendía la revisión de la remuneración fijada en el contrato por las partes, por ser desproporcionada con los beneficios finalmente obtenidos por la editorial demandada. Tal posibilidad, así como la fijación de una remuneración equitativa, es contemplada por el precepto de referencia para aquellos casos en los que la remuneración percibida por el autor resulta insuficiente a la luz de lo finalmente percibido por el editor con la comercialización de su obra.

La sentencia de instancia, que no estimó el ejercicio de la acción de revisión objeto del proceso, fue recurrida ante la Audiencia Provincial, que entendió procedente la revisión y condenó a la demandada al pago de un

porcentaje sobre los ingresos obtenidos de la venta de las obras, entendiendo que en eso había de consistir una remuneración verdaderamente equitativa. Ante tales circunstancias, la demandada interpuso recurso de casación basado en los siguientes motivos: (i) límites de la doctrina de los actos propios y de la indisponibilidad de las normas imperativas, como el artículo 5 LPI que impide considerar como autor de una obra de propiedad intelectual a una persona jurídica (ii) el cesionario de los derechos de propiedad intelectual carece de legitimación para ejercitar la acción de revisión.

2. El criterio del Tribunal Supremo

El primer motivo objeto de casación se fundamenta en la no aplicación de la doctrina de los actos propios al hecho de que la demandada reconociera en los contratos celebrados la autoría de una tercera persona jurídica, pues se trataría de un acto ineficaz por ser abiertamente contrario a la norma imperativa que establece que solo las personas naturales pueden ser autoras de una obra de propiedad intelectual.

La Sala invoca al respecto el artículo 5.2 LPI, el cual prevé que la protección que la propiedad intelectual concede al autor puede extenderse a personas jurídicas en los casos expresamente previstos, siendo uno de esos casos el de las obras colectivas a que se refiere el artículo 8 de la ley, en las que se otorga la titularidad originaria de los derechos de autor a una persona jurídica, incluidos los de naturaleza no patrimonial. Por consiguiente, la consideración de una persona jurídica como titular originario de los derechos de autor sobre una obra colectiva no vulnera ningún precepto imperativo, antes al contrario, está prevista expresamente en la ley.



El artículo 47 LPI se aparta de la regla general de respeto al precio acordado con una finalidad tuitiva del autor en tanto eslabón más frágil de la cadena.

Partiendo de tal conclusión, la Sala analiza si es posible que el cesionario de los derechos de propiedad intelectual ejercite la acción de revisión cuando tal posibilidad solo está expresamente reconocida legalmente al autor.

Para ello, la Sala establece que aunque algunos autores han relacionado la citada revisión con la cláusula *rebus sic stantibus*, la norma no exige el elemento de ausencia de previsibilidad propio de ésta, sino la manifiesta desproporción entre la remuneración del autor y los beneficios ulteriormente obtenidos por el cesionario. Así, a criterio del Tribunal, el artículo 47 LPI se aparta de la regla general de respeto al precio acordado con una finalidad tuitiva del autor en tanto eslabón más frágil de la cadena. Se trata de un derecho irrenunciable siempre y cuando concurren los requisitos previstos por la norma: cesión a tanto alzado, manifiesta desproporción entre la remuneración del autor y los beneficios obtenidos por el cesionario, intento infructuoso por el autor de un acuerdo con el cesionario sobre la revisión, y ejercicio de la facultad de revisión dentro de los diez años siguientes a la cesión.

Se trata de una cuestión que, a criterio del TS, tiene interés casacional por su carácter novedoso. Dicho lo cual, el TS concluye que el único legitimado para ejercitar la acción de revisión es el autor, lo que resulta de una interpretación literal del precepto y de su ubicación sistemática como precepto complementario del artículo 46.2 LPI cuyo contenido prevé la modalidad de remuneración a tanto alzado para el autor.



¿Podemos esperar consecuencias fiscales adversas derivadas del Brexit?

María González y Diego de Miguel
Departamento de Derecho Tributario

El análisis de los efectos de un eventual abandono del Reino Unido de la UE en el plano fiscal requiere advertir, como punto de partida, que el marco tributario aplicable en el seno de la UE difiere, dependiendo de la perspectiva desde la que se analice. En particular, hay diferencias notables entre la fiscalidad directa y la indirecta.

La fiscalidad indirecta, cuyo exponente más simbólico podría decirse que es el Impuesto sobre el Valor Añadido, se encuentra armonizada a nivel de todos los Estados miembros, aplicándose en éstos un sistema impositivo coherente y globalizado. La fiscalidad directa, en cambio, opera bajo el principio básico de la soberanía nacional y se sujeta, en términos generales, al arbitrio de cada Estado miembro, de conformidad con sus normas internas y sus necesidades específicas.

Lo indicado no obsta a la existencia de iniciativas europeas tendentes a la armonización en materia de fiscalidad directa. Así, por ejemplo, lleva años discutiéndose un proyecto de Base Consolidada Común ("*Common Consolidated Corporate Tax Base*") cuyo objeto sería la creación de un único Impuesto sobre Sociedades con características idénticas en cuanto a la determinación de su base imponible.

La intervención en este ámbito ha sido necesaria, en especial, para implementar medidas que faciliten principios fundamentales de la Unión Europea tales como

la libertad de establecimiento. El mejor ejemplo de dichas medidas y de especial relevancia para el tema tratado son la denominada Directiva Matriz-Filial (Directiva 90/435/CEE del Consejo, de 23 de julio de 1990, relativa al régimen fiscal común aplicable a las sociedades matrices y filiales de Estados Miembros diferentes) y la llamada Directiva del Ahorro (Directiva 2003/49/CEE del Consejo, de 3 de junio de 2003, relativa a un régimen fiscal común aplicable a los pagos de intereses y cánones efectuados entre sociedades asociadas de diferentes Estados miembros). En ambos casos, se pretende asegurar la no imposición en origen de los pagos por dividendos, cánones o intereses que se realizan entre sociedades de un mismo grupo dentro de la Unión Europea.

En este contexto, parece razonable plantearse qué podemos esperar, en cuanto a consecuencias fiscales derivadas de dichos pagos, de un potencial escenario en el que un Estado miembro como el Reino Unido, abandone el mercado único que supone la Unión Europea.

No son pocas las inversiones que se llevan a cabo desde España en territorio británico y viceversa. Estas inversiones se traducen, por lo general, en pagos efectuados desde territorio español a Reino Unido (o viceversa) en concepto de dividendos, intereses o cánones.

En el escenario político-económico actual, y desde la perspectiva española, los referidos pagos no estarían sometidos a retención en origen por aplicación de las Directivas mencionadas, bajo cumplimiento de determinados requisitos de participación o sujeción a imposición, entre otros.



El Brexit puede producir consecuencias adversas en diversos escenarios pero, desde una perspectiva estrictamente fiscal, el escenario tributario no diferiría sustancialmente del que está previsto.

Sin embargo, con la salida de Reino Unido de la Unión Europea, las referidas Directivas (y su correspondiente implementación) no resultarían de aplicación a este territorio y el marco fiscal, por lo tanto, podría resultar bien distinto. Pero, ¿realmente sería tan diferente?

Imaginémonos, por ejemplo, el caso de una distribución de dividendos realizada por una entidad filial española a su matriz británica.

En este caso, y en primer lugar, habría que analizar qué tratamiento fiscal recibe en la actualidad dicha distribución en cuanto a retenciones aplicables en origen. Así, presumiendo el cumplimiento de los requisitos previstos en la normativa de no residentes (Real Decreto Legislativo 5/2004, de 5 de marzo) y relativos a la implementación de la Directiva Matriz-Filial, no se produciría tributación (retención) en España por la distribución de beneficios.

Pero, ¿qué pasaría entonces si el escenario cambiase y Reino Unido decidiese su salida de la Unión Europea? Parece que las disposiciones domésticas que implementan la mencionada Directiva no resultarían de aplicación, pero hay otras posibilidades como, por ejemplo, la utilización de los Convenios para evitar la doble imposición y, en particular, el que ha sido firmado por España y Reino Unido.

El referido Convenio posibilita la aplicación de tipos que oscilan entre el 15% y el 0% en el caso de distribución de beneficios entre los Estados firmantes. Y las condiciones para que no exista imposición no difieren demasiado, o al menos, no son mucho más restrictivas, que las previstas para la aplicación de la Directiva Matriz-Filial.

A mayor abundamiento, si analizásemos el mismo caso pero al revés, esto es, la distribución de beneficios desde Reino Unido a España, la situación sería todavía más favorable (al menos con la legislación actualmente vigente), en la medida en que la normativa británica no prevé la aplicación de retenciones en la fuente para la distribución de dividendos, y ello, independientemente del Estado receptor de dichos dividendos.

En resumen, el *Brexit* puede producir consecuencias adversas en diversos escenarios pero, desde una perspectiva estrictamente fiscal y, en particular, respecto de los pagos que pudieran efectuarse entre sociedades matrices y filiales por distribución de dividendos, el escenario tributario no diferiría sustancialmente del que está previsto, todo ello en la medida en que el *Brexit* no implicase la modificación de las normas aplicables actualmente.

La presente publicación no constituye opinión profesional o asesoramiento jurídico de sus autores. Para cualquier duda, póngase en contacto con CMS Albiñana & Suárez de Lezo (madrid@cms-asl.com | cms-asl@cms-asl.com)



Twitter



LinkedIn



www.cms-asl.com



Law . Tax

Your free online legal information service.

A subscription service for legal articles on a variety of topics delivered by email.

www.cms-lawnow.com



Law . Tax

Your expert legal publications online.

In-depth international legal research and insights that can be personalised.

eguides.cmslegal.com

CMS Legal Services EEIG (CMS EEIG) is a European Economic Interest Grouping that coordinates an organisation of independent law firms. CMS EEIG provides no client services. Such services are solely provided by CMS EEIG's member firms in their respective jurisdictions. CMS EEIG and each of its member firms are separate and legally distinct entities, and no such entity has any authority to bind any other. CMS EEIG and each member firm are liable only for their own acts or omissions and not those of each other. The brand name "CMS" and the term "firm" are used to refer to some or all of the member firms or their offices.

CMS locations:

Aberdeen, Algiers, Amsterdam, Antwerp, Barcelona, Beijing, Belgrade, Berlin, Bratislava, Bristol, Brussels, Bucharest, Budapest, Casablanca, Cologne, Dubai, Duesseldorf, Edinburgh, Frankfurt, Geneva, Glasgow, Hamburg, Istanbul, Kyiv, Leipzig, Lisbon, Ljubljana, London, Luxembourg, Lyon, Madrid, Mexico City, Milan, Moscow, Munich, Muscat, Paris, Podgorica, Prague, Rio de Janeiro, Rome, Sarajevo, Seville, Shanghai, Sofia, Strasbourg, Stuttgart, Tehran, Tirana, Utrecht, Vienna, Warsaw, Zagreb and Zurich.

cms.law