

LA NUEVA JURISPRUDENCIA DEL TRIBUNAL SUPREMO EN RELACIÓN CON EL CÁLCULO DE LAS SANCIONES EN MATERIA DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

La nueva jurisprudencia del Tribunal Supremo en relación con el cálculo de las sanciones en materia de defensa de la competencia

El 29 de enero de 2015, el Tribunal Supremo adoptó una sentencia que ponía fin a la controversia suscitada a raíz de las discrepancias entre la CNMC y la Audiencia Nacional en relación con los criterios aplicables para la determinación de las sanciones en materia de defensa de la competencia. El debate se centraba en determinar cuál era la interpretación que debía realizarse de los porcentajes máximos fijados en el artículo 63 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia. En aplicación del principio de proporcionalidad, el Tribunal Supremo clarifica en esta sentencia que (i) el límite máximo del 10 % del volumen de negocios anual de las empresas sancionadas previsto en el art. 63.1 de la Ley 15/2007 (o del 5 % o 1 % dependiendo de la gravedad de la infracción) se configura como el límite máximo del arco sancionador aplicable y que (ii) este porcentaje se debe calcular sobre el volumen de negocios total de la empresa sancionada.

PALABRAS CLAVE

Tribunal Supremo, Multas, Defensa de la competencia, Jurisprudencia, Proporcionalidad.

New case law of Spanish Supreme Court regarding calculation of competition fines

On 29 January 2015, the Spanish Supreme Court issued a judgment that put an end to a dispute between the Spanish National Markets Competition Commission (CNMC) and the Spanish National High Court (Audiencia Nacional) on the applicable criteria to calculate fines for breaches of competition law. The debate focused on the interpretation of the maximum percentages established in article 63 of Law 15/2007 of 3 July on Competition. On the basis of the proportionality principle, the Supreme Court held that: (i) the 10% limit on the annual turnover of a sanctioned company as stipulated in article 63.1 of Law 15/2007 (or 5% or 1% depending on the seriousness of the infringement) is the maximum sanction; and (ii) this percentage must be calculated over a company's total annual turnover.

KEY WORDS

Supreme Court, Fines, Competition law, Case law, Proportionality.

Fecha de recepción: 10-5-2015

Fecha de aceptación: 30-5-2015

INTRODUCCIÓN

El 29 de enero de 2015, la Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección Tercera, del Tribunal Supremo adoptó una sentencia (n.º de recurso 2872/2013) en la que clarificaba los criterios que debía aplicar la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia («CNMC») para determinar el importe de las sanciones que impusiera por infracciones de las normas de defensa de la competencia. Esta posición ha sido ya confirmada en sentencias posteriores del Tribunal Supremo. Por citar solo algunas, así se ha declarado en las sentencias de 3 de febrero de 2015 (n.º de recurso 1567/2014) y 27 de febrero de 2015 (n.º de recurso 498/2014). De hecho, tanto el Tribunal Supremo como la Audiencia Nacional (véase la sentencia de la Audiencia Nacional de 20 de febrero de 2015, recurso n.º 139/2012) han comenzado a aplicar esta doctrina en los procesos judiciales pendientes en los que se revisan resoluciones sancionadoras de la CNMC.

Con esta sentencia se pone fin a la controversia suscitada a raíz de un grupo de sentencias dictadas por la Audiencia Nacional en marzo de 2013 en las cuales rectificaba los criterios aplicados hasta el momento por la extinta Comisión Nacional de la

Competencia («CNC») para calcular las multas previstas en el art. 63 de la Ley 15/2007, de 3 de julio de Defensa de la Competencia («Ley 15/2007»).

Desde la entrada en vigor de la Ley 15/2007, la CNMC ha sido muy activa en la aplicación de las normas de defensa de la competencia. En el año 2009, la CNC aprobó una *Comunicación sobre cuantificación de las sanciones derivadas de las infracciones de los artículos 1,2 y 3 de la Ley 15/2007, de 3 de julio de Defensa de la Competencia y de los artículos 81 y 82 del Tratado de la Comunidad Europea* (cfr. Boletín Oficial del Estado de 11 de febrero de 2009) («Comunicación sobre cuantificación de las sanciones de la CNC»). Esta comunicación está inspirada en la práctica de la Comisión Europea en procedimientos en materia de defensa de la competencia. La aplicación de esta Comunicación comportó un aumento significativo del importe de las multas impuestas por la extinta CNC por infracciones de las normas de defensa de la competencia en España.

Con anterioridad a esta sentencia, tanto el Tribunal Supremo como la Audiencia Nacional habían cuestionado la proporcionalidad de las sanciones impuestas por la CNC. En este sentido, en varias

ocasiones el Tribunal Supremo había estimado los recursos de casación interpuestos por las entidades sancionadas y había acordado la reducción de las multas al considerar que los importes eran desproporcionados en relación con la gravedad de la conducta. Esta sentencia va un paso más allá al cuestionar no solo la concreta multa, sino también la metodología aplicada por la CNC para el cálculo de las sanciones.

El art. 63 de la Ley 15/2007 dispone que la autoridad de competencia española podrá imponer «una multa de hasta el 1 % del volumen de negocios total de la empresa infractora en el ejercicio inmediatamente anterior al de la imposición de la multa para las infracciones leves, de hasta el 5 % en las infracciones graves, y de hasta el 10 % en las infracciones muy graves».

La CNC había considerado tradicionalmente que este límite tenía la naturaleza de un simple umbral de nivelación, ya que solo resultaría de aplicación una vez fijado el importe de la sanción conforme a los criterios fijados en su Comunicación, si el importe resultante era superior a estos porcentajes. En tal caso, la sanción se debía reducir hasta este límite. La noción de «umbral de nivelación» implicaba que el legislador no habría establecido en la Ley 15/2007 un arco sancionador en sentido estricto, sino que se habría limitado a disponer cuál sería la máxima sanción que podría soportar una empresa sin ver comprometida su capacidad económica. De este modo, según esta tesis de la CNC, el cálculo de la sanción podría basarse en los criterios de la *Comunicación sobre cuantificación de las sanciones* para luego acomodarse al umbral de nivelación en el caso de que el resultado de ese cálculo lo superase. Asimismo, la CNC, en línea con la tesis sostenida por la Comisión Europea, consideraba que este límite debía calcularse sobre el volumen de negocios total de la empresa sancionada y no solo sobre el volumen obtenido en el mercado afectado.

Por su parte, la Audiencia Nacional, en varias sentencias adoptadas desde marzo de 2013, sostuvo que el límite máximo de las sanciones que podía imponer la CNC debía calcularse como un porcentaje del volumen de negocios del infractor en el mercado afectado por la infracción en el año anterior a la adopción de la decisión sancionadora. Este límite se definía como un arco sancionador, de tal forma que la sanción debía situarse entre el 0 y el 10 en función de la gravedad de la conducta.

En la sentencia de 29 de enero de 2015, el Tribunal Supremo soluciona esta controversia al aclarar que:

(i) el porcentaje del volumen de negocios debe ser utilizado como el límite máximo del arco sancionador dentro del cual se ha de situar la multa dependiendo de la gravedad de la conducta; y

(ii) este porcentaje se refiere al volumen total de la empresa sancionada y no únicamente al volumen de negocios de la empresa sancionada en el mercado afectado por la infracción.

A continuación se exponen las razones aducidas por el Tribunal Supremo para alcanzar esta conclusión y las implicaciones prácticas de esta sentencia.

LA NATURALEZA DEL PORCENTAJE DEL VOLUMEN DE NEGOCIOS COMO LÍMITE MÁXIMO QUE DEFINE UN ARCO SANCIONADOR EN EL QUE HA DE OPERAR EL PRINCIPIO DE PROPORCIONALIDAD

La primera cuestión abordada por el Tribunal Supremo es la naturaleza del límite máximo del 10 % previsto en el artículo 63.1.c) de la Ley 15/2007 en relación con las infracciones muy graves.

En concreto, la sentencia analiza si este límite debe operar como un tope máximo o si debe ser considerado como el límite máximo del arco sancionador aplicable, en el cual debe determinarse la infracción en función de la gravedad de la conducta.

Sobre la base de que el límite legal era considerado un simple «umbral de nivelación», la *Comunicación sobre Cuantificación de las sanciones de la CNC* establecía que el importe de las sanciones que pudieran imponerse por infracciones de las normas de Defensa de la Competencia debía calcularse como un porcentaje (entre el 10 y el 30 %) de las ventas de la empresa infractora en el mercado afectado por la infracción, ponderado por los años de duración de la infracción. Este importe debía ser ajustado posteriormente, al alza o a la baja, en función de las circunstancias agravantes o atenuantes que pudieran concurrir en cada caso hasta obtener el importe definitivo de la sanción. Solo tras estos cálculos, en una última fase, se podría ajustar «cuando procediera» la cifra obtenida a los límites fijados en el artículo 63 de la Ley 15/2007. En la práctica, la aplicación de esta metodología había resultado en un número elevado de casos en importes superiores al límite del 10 % del volumen de negocios.

Sin embargo, el Tribunal Supremo afirma en la sentencia de 29 de enero de 2015 que este límite debe ser entendido como el límite máximo del arco sancionador dentro del cual debe determinarse la infracción en función de su gravedad. Esto es, el importe final de la sanción deberá situarse entre el 0 % y el 10 % en atención al principio de proporcionalidad. Como consecuencia, estos porcentajes «precisamente por su cualidad de tope o techo de la respuesta sancionadora aplicable a la infracción más reprochable de las posibles de su categoría, han de servir de referencia para, a partir de ellos y hacia abajo, calcular la multa que ha de imponerse al resto de infracciones».

Por esta razón, el Tribunal Supremo declara que la metodología contenida en la *Comunicación sobre Cuantificación de las sanciones de la CNC* no solo es contraria al sistema de sanciones previsto en la Ley 15/2007, sino que también lo es al Derecho administrativo y constitucional español. En este sentido, destaca que no resultaría aceptable la tesis de que estos porcentajes constituyen un mero «umbral de nivelación», en ausencia de unos valores máximos y mínimos en los que se pudiera fijar la multa, ya que esto sería contrario al principio de tipicidad. Recuerda a este respecto que la autoridad de defensa de la competencia también debe regirse en su actuación por los principios del Derecho sancionador, sin que consideraciones de otro tipo puedan prevalecer sobre las exigencias que constriñen aquel ejercicio.

A nuestro juicio, la tesis del Tribunal Supremo sobre esta cuestión resultaba inevitable en atención a las exigencias propias del principio de legalidad sancionadora consagrado por el artículo 25.1 de la Constitución. En este sentido, tal y como declara la sentencia de 29 de enero de 2015, es difícilmente compatible con este derecho fundamental un sistema sancionador en el que el legislador no haya definido el catálogo de sanciones dentro del cual la Administración a la que se atribuye la potestad sancionadora deba seleccionar la adecuada en función del principio de proporcionalidad. En otras palabras, el principio de legalidad sancionadora no admite en el ordenamiento jurídico español un sistema donde el legislador no haya establecido, de modo cerrado, la sanción máxima correspondiente a la gravedad máxima y que tal configuración quede deferida a una decisión administrativa sin fuerza de ley.

Por estas razones, el Tribunal Supremo declara que, en el presente caso, no es posible interpretar los

límites fijados en la Ley 15/2007 como meros umbrales de nivelación, pues ello supondría otorgar a la Ley 15/2007 una interpretación contraria a la Constitución.

Esta conclusión es consistente con la posición adoptada por el Tribunal Supremo Federal Alemán en su sentencia del 26 de febrero de 2013 en el asunto *Grauzementkartell*. En esta sentencia, el Tribunal alemán, considera que los límites fijados en la normativa nacional para las infracciones de las normas de defensa de la competencia, constituían el límite máximo del arco sancionador aplicable y no únicamente un umbral de nivelación. La aplicación de esta jurisprudencia hizo que la autoridad alemana de defensa de la competencia se viera obligada a adoptar una nueva metodología para la imposición de las sanciones.

En este sentido es relevante destacar que la *Comunicación sobre cuantificación de las sanciones de la CNC* (así como la práctica de la autoridad alemana de competencia) se inspiró en los criterios aplicados por la Comisión Europea en sus decisiones por infracciones de las normas de Defensa de la Competencia recogidos en las *Directrices para el cálculo de las multas impuestas en aplicación del artículo 23, apartado 2, letra a) del reglamento (CE) n.º 1/2003* (cfr. *Diario Oficial de la Unión Europea de 1 de septiembre de 2006*). En concreto, el art. 23.1 del Reglamento (UE) 1/2003 establece que «la responsabilidad financiera de cada empresa con respecto al pago de la multa no podrá ser superior al 10 % de su volumen de negocios total realizado en el ejercicio social anterior».

Los Tribunales europeos han considerado este límite máximo como «un umbral de nivelación que tiene como única consecuencia posible reducir hasta el nivel máximo autorizado el importe de la multa calculado en función de los criterios de gravedad y duración de la infracción» (Sentencia del Tribunal General de la Unión Europea de 12 de diciembre de 2012, asunto T-352/09, *Novacke/comisión*).

En relación con la supuesta contradicción entre la jurisprudencia de los Tribunales de la UE y la tesis sostenida por el Tribunal Supremo, en la sentencia de 29 de enero de 2015 se recuerda que en los casos en los cuales la autoridad española de defensa de la competencia esté aplicando Derecho nacional, no está vinculada por la metodología de cálculo de las sanciones aplicada por la Comisión Europea. Esta conclusión se basa en la aplicación del principio de autonomía procesal reconocido en el Reglamento 1/2003 que no ha impuesto un modelo uni-

forme en el diseño de los regímenes nacionales de aplicación de las normas de competencia. Por tanto, a pesar de que la Comisión Europea y las autoridades nacionales puedan aplicar las mismas normas sustantivas, lo hacen con procedimientos y sanciones que —hasta el momento— no son objeto de regulación armonizada. En consecuencia, *«reconocida la capacidad de los Estados miembros para instaurar su propio régimen de medidas en respuesta a las infracciones de los artículos 101 y 102 TFUE, sin que sobre esta materia haya exigencias de armonización, las sanciones «nacionales» no tienen por qué adoptar ni los parámetros ni los porcentajes ni las nociones (entre ellas la de volumen de negocios) que emplea el artículo 23 del Reglamento 1/2003 para las sanciones impuestas por la Comisión»*.

Asimismo, el Tribunal Supremo resalta las diferencias entre la literalidad de la norma española y el Reglamento 1/2003. En concreto, destaca que el Reglamento 1/2003 no distingue entre las distintas tipologías de infracciones, sino que introduce un solo elemento cuantitativo (el porcentaje del diez por ciento) indistintamente aplicable a todas, con la ya mencionada función de salvaguarda final ante efectos punitivos en exceso gravosos. Este sistema no resulta aplicable en Derecho español.

Es más, recuerda que la fijación de un mero «umbral de nivelación», sin fijar una escala máxima y mínima del importe de la sanción que solo sirviera para atemperar el resultado del cálculo a un límite externo reductor se enfrentaría a serios problemas de compatibilidad con aquellas garantías constitucionales. A nuestro juicio, esta idea resulta particularmente importante y pone en cuestión la eventual compatibilidad con los derechos fundamentales clásicos de una regulación sancionadora en la que no estén predeterminadas por normas con rango de ley —normas adoptadas por los representantes elegidos democráticamente— las posibles sanciones que se impongan a los ciudadanos.

En la medida en que la *Comunicación sobre cuantificación de las sanciones aprobada por la CNC* partía de la premisa de que estos límites operaban como un umbral de nivelación que únicamente se aplicaba *a posteriori*, el Tribunal Supremo ha declarado expresamente que los criterios contenidos en esta Comunicación son contrarios al Derecho administrativo y al Derecho constitucional español. Como consecuencia, el método de cálculo de sanciones aplicado por la autoridad de competencia en España

deberá ser modificado para cumplir con el principio de proporcionalidad.

LA CONSIDERACIÓN DEL VOLUMEN DE NEGOCIOS TOTAL SOBRE EL QUE DEBE APLICARSE EL PORCENTAJE CORRESPONDIENTE SE REFIERE AL VOLUMEN DE NEGOCIOS GLOBAL DE LA ENTIDAD Y NO SE LIMITA AL VOLUMEN DE NEGOCIOS EN EL MERCADO AFECTADO POR LA INFRACCIÓN

La CNC ha considerado que el volumen de negocios debía referirse al volumen total de la entidad sancionada en el año anterior a la adopción de la decisión. Este criterio había sido cuestionado por la Audiencia Nacional en varias sentencias (sentencias de 6 de marzo de 2013 (rec. n.º 619/2010); 7 de marzo de 2013 (rec. n.º 535/2010); 8 de marzo de 2013 (rec. n.º 540/2010) y 10 de abril de 2013 (rec. n.º 622/2010) en las que había considerado que el límite máximo de la sanción debía calcularse sobre el volumen de negocios en el mercado afectado por la infracción (excluyendo las ventas en mercados no relacionados con la infracción).

La Audiencia Nacional sostenía que la aplicación del principio de proporcionalidad debía implicar que *«el volumen de negocios total sobre el que ha de aplicarse el porcentaje para determinar la cuantía de la multa, ha de venir referido al ámbito de actividad económica de la empresa, en que se ha producido la infracción, esto es, al ámbito del mercado directa o indirectamente afectado por la infracción»*. Este razonamiento consideraba que las normas de defensa de la competencia pretendían limitar la sanción a los ámbitos de actividad donde los ingresos del infractor se hubieran visto afectados por la conducta restrictiva.

Esta cuestión es especialmente relevante en aquellos casos en los que la entidad sancionada fuera una empresa multiproducto o perteneciera a un grupo multinacional. Las normas de defensa de la competencia permiten considerar responsables por las infracciones no solo a la entidad legal que ha cometido la infracción, sino también a cualquier entidad que estuviera en posición de ejercer control sobre ella. En casos de empresas multiproducto, la consideración de las ventas totales de la entidad sancionada permite aumentar exponencialmente el importe de las sanciones.

Sin embargo, el Tribunal Supremo aclara que las ventas en el mercado afectado por la infracción son uno de los criterios que debe tomarse en considera-

ción a efectos de una correcta aplicación del principio de proporcionalidad, pero no constituyen el límite máximo. Por tanto, se produciría una vulneración del principio de proporcionalidad si la sanción impuesta no fuera proporcional a las ventas en el mercado afectado.

Esta línea jurisprudencial supone que la CNMC debe calcular las multas de la misma forma que otras Administraciones independientes en España, como la CNMV, la cual aplica similares reglas a las mencionadas por el Tribunal Supremo. Por tanto, la CNMC no debe tomar en consideración únicamente criterios aritméticos, como los establecidos en la Comunicación sobre multas, sino también tener en cuenta otros criterios como la gravedad de la infracción, la cuota de mercado de las empresas sancionadas, el ámbito de la infracción, así como los efectos y el potencial beneficio ilícito obtenido como consecuencia de la infracción, entre otros criterios mencionados expresamente en la Ley 15/2007.

APLICACIÓN POR LA CNMC DE LOS CRITERIOS FIJADOS POR EL TRIBUNAL SUPREMO

La CNMC ya ha tenido ocasión de aplicar los criterios fijados por el Tribunal Supremo en varias decisiones recientes en las que ha impuesto sanciones por infracciones de las normas de defensa de la competencia. Podemos citar como ejemplo las decisiones recaídas en los asuntos *Industrias Lácteas 2* o *Concesionarios* (Resoluciones de la CNMC de 3 de marzo de 2015, expediente S/452/12, Industrias Lácteas y de 30 de marzo de 2015, expediente S/0487/13, Concesionarios Land Rover).

En estas decisiones, la CNMC declara que, de conformidad con lo indicado por el Tribunal Supremo, no procede la aplicación de la *Comunicación sobre cuantificación de las sanciones de la CNC* y, por tanto, debe reconsiderar el método anteriormente seguido para la determinación de las sanciones.

Así, en estas resoluciones, la CNMC afirma que la sanción deberá determinarse con base en los criterios recogidos en el artículo 64 de la Ley 15/2007. Su concreción en cada caso, mediante la determinación de la «densidad antijurídica» de la conducta infractora, permitirá determinar el porcentaje del que, dentro del mínimo y máximo (10 %) de la escala sancionadora prevista en la Ley, quepa partir para, posteriormente, individualizar la sanción correspondiente a cada sujeto responsable. En esta determinación, «*conviene tomar en consideración los factores generales o globales de la conducta, dejando*

para un posterior análisis y concreción (individualización) los factores específicos referentes a la conducta de cada uno de los infractores, incluidas, en su caso, circunstancias agravantes y atenuantes de carácter individual».

Entre los factores mencionados por la CNMC en estas resoluciones para determinar la «densidad antijurídica» de la conducta, se incluyen los siguientes: cuota de mercado de las empresas partícipes en la infracción, el tipo de conducta sancionada, el alcance de la infracción, las características del mercado afectado y la duración de la infracción. A partir de estos factores, la CNMC determina la gravedad relativa de la conducta y si el porcentaje a aplicar debe situarse en el tramo bajo, medio o alto del arco sancionador.

Posteriormente, procede a individualizar la sanción a cada empresa. En este sentido, se refiere a la cuota de mercado, la duración de la infracción de cada una de las empresas sancionadas y el valor de sus ventas en el mercado afectado.

Otro factor relevante para determinar el importe de la sanción es la cuantificación del beneficio ilícito obtenido por las empresas. La finalidad de este cálculo es modular la multa, ya que si la sanción es demasiado alta en comparación con el beneficio ilícito obtenido durante la infracción, procederá realizar un ajuste de la sanción para asegurar la proporcionalidad. Este criterio pretendería evitar que la sanción impuesta a empresas multiproducto pueda resultar desproporcionada si su facturación en el mercado afectado es muy reducida en comparación con su facturación global. Sin embargo, este importe se determina en ausencia de cualquier estudio económico sobre los efectos concretos de la conducta, mediante la aplicación de una mera presunción. En concreto, la CNMC considera que, en el caso de las infracciones muy graves, este beneficio se situaría por encima del 10 % del volumen del mercado afectado por la conducta.

En atención a los anteriores criterios, expresados de forma genérica, la CNMC determina un porcentaje que, aplicado sobre el volumen total de ventas de cada empresa, permitirá calcular el importe de la sanción.

Esta nueva metodología aplicada por la CNMC para la determinación del importe de las sanciones genera una gran inseguridad jurídica, en la medida en que no permite a las compañías predecir el importe de la multa que pueda ser impuesta. Es más, las compañías sancionadas ni siquiera pueden reproducir los cálculos realizados por la CNMC a

los efectos de verificar si el importe de la sanción es o no proporcionado, ya que la CNMC no explica en su resolución cuál es el peso de cada uno de los factores considerados. Las empresas tampoco pueden valorar si se ha individualizado de forma correcta su situación a la hora de imponer la sanción, puesto que carecen de elementos de comparación. En todo caso, esta nueva metodología habrá de ser objeto de revisión por parte de la jurisdicción contencioso-administrativa.

A los efectos de una mayor seguridad jurídica, sería conveniente que la CNMC adoptara en el futuro un método más transparente que permitiera a las empresas conocer cuál es el método empleado para la determinación de las sanciones individuales impuestas.

Es llamativo que, a pesar de que en todas las decisiones adoptadas hasta el momento la CNMC ha considerado que la conducta sancionada merecía un reproche en el tramo medio de la escala (entre el 0,10 y 3,30 %), los importes de las sanciones aplicadas no han disminuido. Muy al contrario, las sanciones impuestas en estas resoluciones son, si cabe, más elevadas.

Sería deseable a los efectos de dotar de mayor transparencia a la actuación de la CNMC, bien la modificación por parte del legislador de los artícu-

los de la Ley 15/2007 relativos a la determinación de las sanciones, posición por la que aboga en su sentencia el Tribunal Supremo, o bien, al menos, la publicación por parte de la CNMC de una nueva comunicación que expusiera la metodología aplicada en la determinación de las sanciones.

CONCLUSIÓN

La nueva línea jurisprudencial del Tribunal Supremo sobre el cálculo de las sanciones previstas en la Ley 15/2007 ha puesto de manifiesto la necesidad de que la CNMC tome en consideración los principios generales del Derecho administrativo sancionador, especialmente el principio de proporcionalidad, en la determinación de las sanciones que aplique por infracciones de las normas de defensa de la competencia. La aplicación de esta jurisprudencia debería conllevar un cambio en los criterios aplicados hasta el momento por la CNMC. Sin embargo, es cuestionable si la nueva metodología de la CNMC en aplicación de esta jurisprudencia ha supuesto un aumento de la transparencia o de la seguridad jurídica para las empresas.

MANUEL VÉLEZ FRAGA Y
ANA RAQUEL LAPRESTA BIENZ (*)

* Abogados del Área de Derecho Público, Procesal y Arbitraje de Uría Menéndez (Madrid y Bruselas, respectivamente).