

ANUARIOS

Si quieres adquirir esta obra haz click aquí



# 2026 Práctica Contenciosa para abogados

Los casos más relevantes sobre litigación y arbitraje en 2025 en los grandes despachos

*A&O Shearman • Albors Galiano Portales • Andersen • Baker McKenzie • Baylos • Broseta • Ceca Magán Abogados • Clifford Chance • Cuatrecasas • Deloitte Legal • Elzaburu • Garrigues • Gómez-Acebo & Pombo • Jones Day • KPMG • Muñoz Arribas Abogados • Pérez-Llorca • PwC Tax & Legal • Squire Patton Boggs • Uría Menéndez • Valeriano Hernández Abogados • Villar Arregui Abogados*

© **Varios Autores**, 2026  
© **ARANZADI LA LEY, S.A.U.**

**ARANZADI LA LEY, S.A.U.**

C/ Collado Mediano, 9  
28231 Las Rozas (Madrid)  
www.aranzadilaley.es

**Atención al cliente:** <https://areacliente.aranzadilaley.es/publicaciones>

**Edición:** junio 2026

**Depósito Legal:** M-13635-2026

**ISBN versión impresa:** 979-13-88078-27-9

**ISBN versión electrónica:** 979-13-88078-28-6

Diseño, Preimpresión e Impresión: ARANZADI LA LEY, S.A.U.

*Printed in Spain*

© **ARANZADI LA LEY, S.A.U.** Todos los derechos reservados. A los efectos del art. 32 del Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril, por el que se aprueba la Ley de Propiedad Intelectual, ARANZADI LA LEY, S.A.U., se opone expresamente a cualquier utilización del contenido de esta publicación sin su expresa autorización, lo cual incluye especialmente cualquier reproducción, modificación, registro, copia, explotación, distribución, comunicación, transmisión, envío, reutilización, publicación, tratamiento o cualquier otra utilización total o parcial en cualquier modo, medio o formato de esta publicación.

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la Ley. Diríjase a **Cedro** (Centro Español de Derechos Reprográficos, [www.cedro.org](http://www.cedro.org)) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

El editor y los autores no asumirán ningún tipo de responsabilidad que pueda derivarse frente a terceros como consecuencia de la utilización total o parcial de cualquier modo y en cualquier medio o formato de esta publicación (reproducción, modificación, registro, copia, explotación, distribución, comunicación pública, transformación, publicación, reutilización, etc.) que no haya sido expresa y previamente autorizada.

El editor y los autores no aceptarán responsabilidades por las posibles consecuencias ocasionadas a las personas naturales o jurídicas que actúen o dejen de actuar como resultado de alguna información contenida en esta publicación.

ARANZADI LA LEY no será responsable de las opiniones vertidas por los autores de los contenidos, así como en foros, chats, o cualesquiera otras herramientas de participación. Igualmente, ARANZADI LA LEY se exime de las posibles vulneraciones de derechos de propiedad intelectual y que sean imputables a dichos autores.

ARANZADI LA LEY queda eximida de cualquier responsabilidad por los daños y perjuicios de toda naturaleza que puedan deberse a la falta de veracidad, exactitud, exhaustividad y/o actualidad de los contenidos transmitidos, difundidos, almacenados, puestos a disposición o recibidos, obtenidos o a los que se haya accedido a través de sus PRODUCTOS. Ni tampoco por los Contenidos prestados u ofertados por terceras personas o entidades.

ARANZADI LA LEY se reserva el derecho de eliminación de aquellos contenidos que resulten inveraces, inexactos y contrarios a la ley, la moral, el orden público y las buenas costumbres.

**Nota de la Editorial:** El texto de las resoluciones judiciales contenido en las publicaciones y productos de **ARANZADI LA LEY, S.A.U.**, es suministrado por el Centro de Documentación Judicial del Consejo General del Poder Judicial (Cendój), excepto aquellas que puntualmente nos han sido proporcionadas por parte de los gabinetes de comunicación de los órganos judiciales colegiados. El Cendój es el único organismo legalmente facultado para la recopilación de dichas resoluciones. El tratamiento de los datos de carácter personal contenidos en dichas resoluciones es realizado directamente por el citado organismo, desde julio de 2003, con sus propios criterios en cumplimiento de la normativa vigente sobre el particular, siendo por tanto de su exclusiva responsabilidad cualquier error o incidencia en esta materia.

Si quieres adquirir esta obra haz click aquí



# RELACIÓN DE TRABAJOS POR DESPACHOS COLABORADORES

## 1. A&O SHEARMAN

- 1.1. Suspensión del procedimiento de reconocimiento de laudo extranjero. ¿Una medida cautelar?, por José Luis Terrón e Inés Hernández-Sampelayo ..... 39

## 2. ALBORS GALIANO PORTALES

- 2.1. Las autoridades portuarias como garantes de la seguridad de las aguas portuarias, por Mercedes García de Paredes y Díez y Borja Llona García ..... 63

## 3. ANDERSEN

- 3.1. Conflicto entre propietario y superficiario por la contaminación del suelo, en un supuesto de derecho de superficie, por Ignacio del Barrio Hernández e Ignacio Herrero Reus..... 85

## 4. BAKER MCKENZIE

- 4.1. Límites de la responsabilidad de las entidades bancarias en la contratación de productos financieros complejos en un contexto business to business, por Antonio Morales Plaza, Carmen Alonso Cánovas y Celia López Carmona.. 107



## 5. BAYLOS

5.1. El Juzgado de Marca de la Unión Europea delimita los criterios para una tutela cautelar económicamente disuasoria y efectiva: «La infracción no paga», por David Gómez Sánchez, Pedro Merino Baylos y Morgan Schaaf ..... 125

5.2. Límites al ius prohibendi de marcas eslogan en Google Ads, por David Gómez Sánchez y Patricia Guillén Monge..... 147

## 6. BROSETA

6.1. La mitigación del requisito de relación de causalidad directa entre las circunstancias omitidas y la causa del siniestro en el seguro de vida, por Sara González Márquez..... 169

## 7. CECA MAGÁN ABOGADOS

7.1. Aplicación de la rebus sic stantibus en arrendamientos comerciales afectados por el Covid-19: frustración del objeto contractual y presunción del perjuicio económico, por Jesús Carrasco y María Pérez..... 185

7.2. El derecho de separación por falta de dividendos: ¿cumple su finalidad el reparto con cargo a reservas?, por Emilio Gude Menéndez y Patricia Martínez Díez ..... 201

## 8. CLIFFORD CHANCE

8.1. ¿Techo o punto de partida? La cuantificación de la indemnización por clientela a partir de su máximo legal, por Fernando Giménez-Alvear Gutiérrez-Maturana y Laura García-Valdecasas García..... 221

## 9. CUATRECASAS

- 9.1. La personalidad jurídica latente de las sociedades registralmente extinguidas para ejercitar derechos adquiridos con anterioridad a su extinción: la compleción de la doctrina del Tribunal Supremo sobre la extinción de las sociedades, por Antonio Pipó Malgosa y Adriana González García ..... 243
- 9.2. Prejudicialidad penal y proceso contencioso-administrativo contra una sanción administrativa, por Eduardo Caruz Arcos y Julio David Moreno Prieto ..... 265

## 10. DELOITTE LEGAL

- 10.1. La fuerza vinculante de los acuerdos sociales en la interpretación de los pactos parasociales, por Silvia García López y Marc Pujolàs Recio ..... 281
- 10.2. La construcción jurisprudencial de la doctrina de la triple negligencia grave en el ámbito del fraude bancario, por Alvaro Alarcón Dávalos, Esther Pérez La Orden y Mónica García-Salmonés Baselga ..... 295

## 11. ELZABURU

- 11.1. El retraso desleal en el ejercicio de las acciones de infracción de marca, por Carlos Morán Medina ..... 317

## 12. GARRIGUES

- 12.1. La responsabilidad civil derivada de la prestación de servicios asistenciales en centros residenciales para personas mayores, durante la pandemia ocasionada por el SARS-CoV-2, por Carlota Paytuvi Forga y Luis Carlos Del Moral Teruel ..... 339



### **13. GOMÉZ-ACEBO & POMBO**

13.1. La responsabilidad del cedente ante una reclamación de daños y perjuicios del deudor del contrato cedido, por Luis López Alonso e Ignacio Peña Sanz .....	361
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

### **14. JONES DAY**

14.1. Las medidas de acceso a fuentes de prueba y su impacto en la tramitación del procedimiento de reclamación de daños por infracción del derecho de la competencia, por Antonio Canales Aracil, Paz Rodríguez Bonmatí y Jimena López-Navarro Hochschild .....	381
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

### **15. KPMG**

15.1. El dies a quo en las acciones follow-on: (Sentencia TJUE C-21/24, de 4 de septiembre de 2025), por Javier Zuloaga González .....	401
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

15.2. La exclusión de los bienes catalogados de interés local del régimen concesional excepcional de la normativa de costas, por Carmen Mulet Alles, Victoria Clemente Lafuente y Elena Bedriñana Marín .....	419
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

### **16. MUÑOZ ARRIBAS ABOGADOS**

16.1. Pérdidas de beneficios causadas por la pandemia, por Bernardo Ybarra Malo de Molina .....	439
-------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

### **17. PÉREZ-LLORCA**

17.1. Cláusulas escalonadas de resolución de controversias como motivo de oposición al reconocimiento de un laudo extranjero, por Fernando Bedoya Flores, Alberto Trueba Martens y Ana Ramos Salas .....	457
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----



## 18. PWC TAX & LEGAL

18.1. La validez de las pólizas de seguros vinculadas y de las cláusulas de bonificación del tipo de interés en los contratos de préstamo, como nuevo foco de litigiosidad bancaria, por Javier Gilsanz Usunaga y Alejandro Ros Gómez .....	479
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

## 19. SQUIRE PATTON BOGGS

19.1. Un contrato de préstamo destinado a adquirir productos financieros de inversión independientes de la entidad prestamista no es un producto financiero complejo, por Javier Izquierdo, Marta Robles y Javier Gil .....	499
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

## 20. URÍA MENÉNDEZ

20.1. Actos de obstaculización desleal y organización de competiciones deportivas por las ligas profesionales, por Carles Vendrell Cervantes y Cristina Suanzes Díez .....	517
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

20.2. El control del conflicto de interés en la Junta General y la prohibición de asistencia financiera, por Sergio Sánchez Gimeno y Noelia González Mozas .....	535
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

## 21. VALERIANO HERNÁNDEZ ABOGADOS

21.1. La libertad del socio para poner fin a la relación societaria, por Laura Salazar Martínez .....	555
-------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

## 22. VILLAR ARREGUI ABOGADOS

22.1. La responsabilidad contractual de las entidades financieras en operaciones de financiación inmobiliaria, por Elena Pinedo Acuña. ....	575
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----



# ÍNDICE TEMÁTICO

## ARBITRAJE

Suspensión del procedimiento de reconocimiento de laudo extranjero. ¿Una medida cautelar?, por José Luis Terrón e Inés Hernández-Sampelayo.

*A&O Shearman* ..... 39

Cláusulas escalonadas de resolución de controversias como motivo de oposición al reconocimiento de un laudo extranjero, por Fernando Bedoya Flores, Alberto Trueba Martens y Ana Ramos Salas.

*Pérez-Llorca*..... 457

## DERECHO CONTENCIOSO-ADMINISTRATIVO

Prejudicialidad penal y proceso contencioso-administrativo contra una sanción administrativa, por Eduardo Caruz Arcos y Julio David Moreno Prieto.

*Cuatrecasas* ..... 265

La exclusión de los bienes catalogados de interés local del régimen concesional excepcional de la normativa de costas, por Carmen Mulet Alles, Victoria Clemente Lafuente y Elena Bedriñana Marín.

*KPMG* ..... 419



## DERECHO DE LA COMPETENCIA

Las medidas de acceso a fuentes de prueba y su impacto en la tramitación del procedimiento de reclamación de daños por infracción del derecho de la competencia, por Antonio Canales Aracil, Paz Rodríguez Bonmatí y Jimena López-Navarro Hochschild.

*Jones Day* ..... 381

El dies a quo en las acciones follow-on: (Sentencia TJUE C-21/24, de 4 de septiembre de 2025), por Javier Zuloaga González.

*KPMG* ..... 401

## DERECHO DEL DEPORTE

Actos de obstaculización desleal y organización de competiciones deportivas por las ligas profesionales, por Carles Vendrell Cervantes y Cristina Suanzes Díez.

*Uría Menéndez* ..... 517

## DERECHO INMOBILIARIO Y URBANÍSTICO

Aplicación de la rebus sic stantibus en arrendamientos comerciales afectados por el Covid-19: frustración del objeto contractual y presunción del perjuicio económico, por Jesús Carrasco y María Pérez.

*Ceca Magán Abogados*..... 185

## DERECHO MARÍTIMO Y DE TRANSPORTE

Las autoridades portuarias como garantes de la seguridad de las aguas portuarias, por Mercedes García de Paredes y Díez y Borja Llona García.

*Albors Galiano Portales* ..... 63

## DERECHO MEDIOAMBIENTAL

Conflicto entre propietario y superficiario por la contaminación del suelo, en un supuesto de derecho de superficie, por Ignacio del Barrio Hernández e Ignacio Herrero Reus.

*Andersen* ..... 85



**DERECHO SOCIETARIO**

El derecho de separación por falta de dividendos: ¿cumple su finalidad el reparto con cargo a reservas?, por Emilio Gude Menéndez y Patricia Martínez Díez.

*Ceca Magán Abogados*..... 201

La personalidad jurídica latente de las sociedades registralmente extinguidas para ejercitar derechos adquiridos con anterioridad a su extinción: la compleción de la doctrina del Tribunal Supremo sobre la extinción de las sociedades, por Antonio Pipó Malgosa y Adriana González García.

*Cuatrecasas* ..... 243

La fuerza vinculante de los acuerdos sociales en la interpretación de los pactos parasociales, por Silvia García López y Marc Pujolàs Recio.

*Deloitte Legal* ..... 281

El control del conflicto de interés en la Junta General y la prohibición de asistencia financiera, por Sergio Sánchez Gimeno y Noelia González Mozas.

*Uría Menéndez* ..... 535

La libertad del socio para poner fin a la relación societaria, por Laura Salazar Martínez.

*Valeriano Hernández Abogados* ..... 555

**LITIGIOSIDAD BANCARIA**

Límites de la responsabilidad de las entidades bancarias en la contratación de productos financieros complejos en un contexto business to business, por Antonio Morales Plaza, Carmen Alonso Cánovas y Celia López Carmona.

*Baker McKenzie* ..... 107

La construcción jurisprudencial de la doctrina de la triple negligencia grave en el ámbito del fraude bancario, por Álvaro Alarcón Dávalos, Esther Pérez La Orden y Mónica García-Salmonés Baselga.

*Deloitte Legal* ..... 295



Un contrato de préstamo destinado a adquirir productos financieros de inversión independientes de la entidad prestamista no es un producto financiero complejo, por Javier Izquierdo, Marta Robles y Javier Gil.

*Squire Patton Boggs*..... 499

La responsabilidad contractual de las entidades financieras en operaciones de financiación inmobiliaria, por Elena Pinedo Acuña.

*Villar Arregui Abogados* ..... 575

## OBLIGACIONES Y CONTRATOS

¿Techo o punto de partida? La cuantificación de la indemnización por clientela a partir de su máximo legal, por Fernando Giménez-Alvear Gutiérrez-Maturana y Laura García-Valdecasas García.

*Clifford Chance* ..... 221

La responsabilidad del cedente ante una reclamación de daños y perjuicios del deudor del contrato cedido, por Luis López Alonso e Ignacio Peña Sanz.

*Gómez-Acebo & Pombo*..... 361

## PROPIEDAD INDUSTRIAL E INTELECTUAL

El Juzgado de Marca de la Unión Europea delimita los criterios para una tutela cautelar económicamente disuasoria y efectiva: «La infracción no paga», por David Gómez Sánchez, Pedro Merino Baylos y Morgan Schaaf.

*Baylos*..... 125

Límites al ius prohibendi de marcas eslogan en Google Ads, por David Gómez Sánchez y Patricia Guillén Monge.

*Baylos*..... 147

El retraso desleal en el ejercicio de las acciones de infracción de marca, por Carlos Morán Medina.

*Elzaburu* ..... 317



**RESPONSABILIDAD CIVIL**

La responsabilidad civil derivada de la prestación de servicios asistenciales en centros residenciales para personas mayores, durante la pandemia ocasionada por el SARS-CoV-2, por Carlota Paytuyi Forga y Luis Carlos Del Moral Teruel.

*Garrigues*..... 339

**SEGUROS**

La mitigación del requisito de relación de causalidad directa entre las circunstancias omitidas y la causa del siniestro en el seguro de vida, por Sara González Márquez.

*Broseta* ..... 169

Pérdidas de beneficios causadas por la pandemia, por Bernardo Ybarra Malo de Molina.

*Muñoz Arribas Abogados* ..... 439

La validez de las pólizas de seguros vinculadas y de las cláusulas de bonificación del tipo de interés en los contratos de préstamo, como nuevo foco de litigiosidad bancaria, por Javier Gilsanz Usunaga y Alejandro Ros Gómez.

*PwC Tax & Legal*..... 479



# **¿TECHO O PUNTO DE PARTIDA? LA CUANTIFICACIÓN DE LA INDEMNIZACIÓN POR CLIENTELA A PARTIR DE SU MÁXIMO LEGAL**

**(Sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid,  
Sección 19.ª, de 22 de enero de 2025, Recurso de  
Apelación núm. 453/2023)**

Fernando Giménez-Alvear Gutiérrez-Maturana

Laura García-Valdecasas García  
*Clifford Chance*

Si quieres adquirir esta  
obra haz click aquí



## RESUMEN

Durante 2025 hemos asistido a una serie de resoluciones del TS que parecen cristalizar una tesis apuntada por las sentencias del año 2020, aunque con un alcance sensiblemente mayor.

Las SSTS 226/2020, de 1 de junio, y 528/2020, de 14 de octubre, consideraron contrarias a Derecho las moderaciones del importe máximo legal de la indemnización por clientela con origen, al menos parcialmente, en cláusulas contractuales. Las resoluciones de 2025 (SSTS 1209/2025, de 3 de septiembre, y 1776/2025 y 1777/2025, ambas de 3 de diciembre) dan un paso adicional: prohíben la moderación o minoración judicial —ya sin alusión a cláusulas contractuales— y parecen concluir que el art. 28.3 de la Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre Contrato de Agencia, no se limita a fijar el máximo de la indemnización por clientela, sino que también regula su cuantificación.

Frente a esa tesis, todavía existen casos en los que los tribunales de instancia distinguen entre lo que debe ser la cuantificación de la indemnización por clientela y lo que, según el tenor literal de la propia Ley, únicamente debería ser su máximo legal. Este es el caso de la resolución objeto de este comentario, en la que la AP de Madrid tiene en cuenta el valor de la marca del principal y el peso de sus campañas publicitarias al cuantificar la indemnización por clientela.



## ABSTRACT

In 2025, we observed a series of Supreme Court judgments that appear to consolidate a position outlined in the 2020 judgments, albeit with a considerably broader scope.

Supreme Court Judgments Nos. 226/2020 of 1 June and 528/2020 of 14 October held that reductions to the maximum statutory amount of goodwill compensation—arising, at least in part, from contractual clauses—were contrary to law. The 2025 Judgments (Supreme Court Nos. 1209/2025 of 3 September, and 1776/2025 and 1777/2025, both of 3 December) go a step further: they prohibit judicial moderation or reduction of that compensation—now without any reference to contractual clauses—and appear to conclude that Art. 28.3 of Law 12/1992 of 27 May, on Commercial Agency Contracts, not only establishes the maximum amount of goodwill compensation but also governs its quantification.

Despite this position, cases exist in which the lower courts distinguish between what should be the quantification of goodwill compensation and what, according to the plain wording of the statute, should operate solely as the statutory maximum. This is the case in the decision under discussion here, in which the Appellate Court of Madrid took into account the value of the principal's brand and the weight of its advertising campaigns when quantifying goodwill compensation.



## I. HECHOS

A los efectos que interesan, la Sentencia objeto de comentario —SAP de Madrid, Sección 19.<sup>a</sup>, de 22 de enero de 2025, Recurso de Apelación núm. 453/2023 (la «**Sentencia**»)— se pronuncia sobre la concreta cuantificación de la indemnización por clientela que un principal debe abonar a un agente en el momento de finalización de su relación contractual.

Más concretamente, la Sentencia valora si, existiendo el derecho a percibir una indemnización por clientela por parte del agente, su importe debe necesariamente coincidir con el máximo legal previsto en el art. 28.3 de la Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre Contrato de Agencia («**LCA**») —el importe medio anual de la retribución percibida por el agente durante los últimos cinco años del contrato o durante la duración del contrato en caso de que ésta sea inferior a cinco años— y, en caso de que no, cuáles deben ser los parámetros a los que ha de atenderse para realizar su correcta cuantificación.

### 1. Hechos relevantes para la cuestión objeto de análisis

Los hechos que dan origen a la Sentencia, y a su posicionamiento sobre la cuestión analizada, pivotan en torno a la terminación en el año 2020 de un contrato de agencia. En particular, son relevantes (i) las peculiaridades de la relación de agencia que vinculaba a las partes (ii) las circunstancias del mercado en el que opera el principal y (iii) las características de la clientela aportada por el agente al principal durante la relación de agencia.

#### 1.1. *La relación de agencia entre el Principal y el Agente*

Las partes eran una empresa de servicios de gran consumo (el «**Principal**») y una empresa dedicada a la comercialización de tales servicios a consumidores y usuarios a través de tiendas propias y espacios comerciales en grandes superficies (el «**Agente**»). En esas tiendas y espacios comerciales se



utilizaba la imagen corporativa del Principal y se comercializaban sus servicios con carácter exclusivo.

El Principal y el Agente mantuvieron una relación comercial durante prácticamente 20 años. Esta relación se articuló a través de una serie de contratos de agencia concatenados de duración determinada, normalmente de carácter trienal. Una vez finalizada la relación de agencia, el Agente no estaba sujeto a pacto alguno de no competencia.

El fin último de la relación de agencia era la captación y fidelización de clientes de alto valor y con vocación de permanencia, de tal forma que el Agente contribuyera a través de su actividad comercial en sus tiendas y espacios comerciales a que se incrementara de forma continuada el volumen de clientes del Principal.

El Agente era retribuido mediante una comisión unitaria por cada contratación de un servicio por un cliente del Principal, nuevo o preexistente, en la que hubiera intermediado.

### *1.2. El Principal y las circunstancias del mercado en el que opera*

El Principal es una de las tres empresas más importantes de su sector en España. La marca del Principal es objeto de reconocimiento por parte de las publicaciones internacionales más relevantes que la sitúan como una de las 100 marcas con mayor valor mundial. Además, durante los últimos años de la relación de agencia entre las partes, el Principal invirtió más de 100 millones de euros anuales en publicidad y marketing, inversión que fue superior a la realizada por sus competidores.

El mercado en el que opera el Principal es un mercado saturado y maduro, sin apenas crecimiento. La consecuencia lógica de este estancamiento del mercado es que, desde aproximadamente el año 2012, sus participantes no generan nuevos clientes, sino que se centran en captar clientes de la competencia. En paralelo, se ha producido un incremento notable de la competencia, apareciendo nuevos competidores, varios de ellos con prácticas comerciales agresivas y precios muy reducidos.

El estancamiento del mercado y el incremento de la competencia han provocado una fuerte reducción de los precios, lo que a su vez ha producido una importante caída de los ingresos de las empresas más tradicionales del sector —según datos de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia («CNMC»), entre los años 2015 y 2020 los ingresos generados por los



servicios comercializados por el Principal sufrieron, en función de la tipología de servicio concreta, una caída de entre el 38% y el 70%—.

La duración de las relaciones entre los clientes y las empresas de este mercado es mucho más corta que lo que sucede en otros sectores (con carácter general, se cambia más fácilmente y con más frecuencia de este tipo de prestadores de servicios que, por ejemplo, de compañía de electricidad, seguro o gas). Este fenómeno se analiza en el sector con lo que se conoce como índice de rotación y relaciona el número de bajas de un operador con el número de líneas totales de ese operador al comienzo de un ejercicio. De acuerdo con los datos que ofrece la CNMC, el índice de rotación medio en todo el sector en el año 2019 fue del 28,3%, lo que implica que uno de cada tres clientes y medio cambió de prestador de servicios a lo largo de ese año.

Este contexto general del mercado afectó de forma especial al Principal en los años previos a la terminación de la relación de agencia entre las partes. Desde el año 2014, el Principal venía obteniendo resultados de explotación negativos y pérdidas, pero la situación fue particularmente delicada en los dos ejercicios precedentes a la terminación. De acuerdo con los datos publicados por la CNMC, desde el año 2017, los ingresos del Principal habían disminuido en un 20%, importe superior a la caída general que se había producido en el mercado. Esta caída de ingresos tuvo un impacto directo en la cuenta de resultados del Principal.

Entre los ejercicios 2017 y 2018, el importe neto de la cifra de negocios cayó casi un 10%, el resultado de explotación casi un 120% y el resultado neto aproximadamente un 230%. En el ejercicio 2019 la caída continuó. El importe neto de la cifra de negocios cayó en un 20% adicional, el resultado de explotación casi en un 70% y el resultado neto un 95%.

### 1.3. Características de la cartera de clientes

En la fecha de terminación de la relación de agencia, se encontraban activos un total de 24.144 contratos de servicios del Principal, celebrados con la intermediación del Agente. La facturación media por cada servicio era de 12,44 euros mensuales y el Principal había abonado al Agente una media de 86,19 euros por servicio —aproximadamente 3,1 millones de euros por los contratos de servicios conseguidos en los 5 últimos años de duración de la relación de agencia, de los cuales 2,1 millones de euros se corresponden con las cantidades abonadas por los contratos de servicios que continuaban activos a la finalización de la relación de agencia—.



La tasa de rotación de la cartera de clientes, en función de la tipología de servicios, era de entre el 36,3% y el 19,23% y la duración esperada de la cartera de clientes era de entre 3,17 años y 3,44 años. En términos comparativos, la cartera captada por el Agente tenía un índice de rotación superior a la media del mercado y una duración esperada inferior.

Por último, mediante prueba pericial, el Principal justificó que la cartera aportada por el Agente tenía un valor que no superaba 1,2 millones de euros. Este importe era inferior a lo que el Principal ya había abonado al Agente por esa misma cartera.

## 2. Posición de las partes sobre la cuantificación de la indemnización por clientela

Desde primera instancia el Agente sostuvo que, de acuerdo con la jurisprudencia del Tribunal Supremo, la indemnización por clientela debía cuantificarse conforme al máximo legal previsto en el art. 28.3 LCA y que ninguno de los hechos descritos en el apartado anterior podía siquiera tomarse en consideración para fijar el importe de la indemnización por clientela. Por ello, el Agente se limitó a calcular ese máximo legal.

Por el contrario, el Principal defendió que el importe de la indemnización por clientela debía ser calculado tomando en consideración todas las circunstancias concurrentes. A tal efecto, el Principal aportó una prueba pericial que cuantificó la indemnización por clientela en un importe significativamente inferior al máximo legal.

## II. RESOLUCIÓN JURÍDICA

La sentencia de primera instancia acogió las tesis del Agente argumentando que el Tribunal Supremo había concluido que, en todo caso, el importe de la indemnización por clientela ha de fijarse en el límite máximo legal previsto en el art. 28 de la LCA. Así, el Juzgado *a quo* condenó al Principal a abonar al Agente una indemnización por clientela igual al máximo legal.

Frente a esa sentencia de primera instancia se alzó en apelación el Principal. En su recurso de apelación, el Principal sostuvo que la resolución de primera instancia (i) era contraria a Derecho al sostener que el Tribunal Supremo había concluido que, en todo caso, los agentes tienen derecho a recibir el máximo legal de la indemnización por clientela que fija el art. 28 de la LCA; (ii) era contraria a Derecho y a la prueba practicada que evidenciaba que el Agente no había aportado ningún medio de prueba para analizar



y valorar la clientela aportada al Principal; y (iii) no valoraba correctamente la prueba practicada al pasar por alto el bajo valor de la cartera captada por el Agente.

La Sentencia acogió parcialmente las tesis del Principal. Frente al criterio del Juzgado *a quo*, la Sección 19.<sup>a</sup> de la AP concluyó que el art. 28.3 de la LCA únicamente fija un máximo legal y que la indemnización por clientela que se otorgue a un agente, atendiendo a criterios de equidad, puede ser inferior a la que resulte de aplicar la regla aritmética contenida en ese precepto. En este sentido, la Sentencia señala que «*el juicio de equidad en la determinación de la procedencia de la indemnización por clientela previsto en el apartado 1 del art. 28.1 LCA debe alcanzar también a la fijación de su importe*».

A la hora de fijar la indemnización por clientela finalmente concedida al Agente, la Sección 19.<sup>a</sup> de la AP de Madrid tuvo en cuenta la importancia y reconocimiento de la marca del Principal, así como el peso en la captación de clientes por el Agente de las notorias campañas publicitarias desarrolladas por el Principal.

Todo lo anterior conduce a que la Sentencia minore la indemnización por clientela concedida por el Juzgado *a quo* en un 30%.

Como curiosidad, la Sentencia aclara expresamente que la reducción del *quantum* indemnizatorio no es una «*moderación*» de una indemnización que corresponda al Agente, sino una «*minoración*» del importe en atención a los elementos que deben valorarse a la hora de cuantificar la indemnización por clientela. La distinción que aquí introduce el Tribunal entre moderación y minoración no es meramente terminológica, sino que tiene alcance dogmático propio, como se desarrollará con mayor detalle a continuación.

La Sentencia de la AP es firme. El Agente desistió del recurso de casación y la firmeza quedó declarada mediante Decreto de 16 de junio de 2025.

### III. COMENTARIO

La cuantificación de la indemnización por clientela es probablemente una de las cuestiones que tradicionalmente peor tratamiento ha recibido por parte de los operadores jurídicos españoles, en buena medida porque la LCA no regula cómo ha de calcularse esta indemnización. Ni siquiera ofrece parámetros orientativos para su cálculo. Así lo ha llegado a reconocer el Tribunal Supremo, por ejemplo, en su Sentencia 341/2012, de 31 de mayo.



El art. 28 LCA articula el derecho del agente a la indemnización por clientela en tres escalones. El primero —el art. 28.1— exige la concurrencia de tres presupuestos: que el agente haya aportado nuevos clientes o incrementado sensiblemente las operaciones con la clientela preexistente; que esa actividad pueda continuar produciendo ventajas sustanciales al empresario; y que la indemnización resulte equitativamente procedente. El segundo escalón consiste en verificar si el importe obtenido es equitativo teniendo en cuenta todas las circunstancias concurrentes. El tercero —el art. 28.3— impone un límite máximo que la indemnización no puede en ningún caso rebasar: el importe medio anual de las remuneraciones percibidas por el agente durante los últimos cinco años o durante todo el período de duración del contrato si este fuese inferior (el «**Límite Máximo**»).

Una lectura sistemática del precepto conduce a una conclusión que la Sentencia recoge con exactitud: el art. 28.3 LCA establece un techo, no un suelo. Lo que la norma prohíbe es que la indemnización supere ese límite; no que necesariamente lo alcance en todo caso. El segundo escalón —el juicio de equidad— no es un mero control formal: es un juicio sustantivo que permite reducir el importe calculado conforme al primero. El tercero actúa como corrección externa que opera únicamente cuando el resultado de los escalones anteriores lo rebasa. En esa arquitectura, el Límite Máximo es el techo de un edificio que puede tener plantas de distinta altura, no el suelo desde el que necesariamente se parte.

El contenido del art. 28.3 de la LCA se limita a transponer al ordenamiento jurídico nacional lo que ya preveía el art. 17.2.b) de la Directiva 1986/653/CEE, de 18 de diciembre de 1986, relativa a la coordinación de los derechos de los Estados miembros en lo referente a los agentes comerciales independientes (la «**Directiva de agencia**»). En este proceso de transposición, España optó por no establecer un método de cálculo de la indemnización por clientela y por tampoco fijar parámetros o criterios a los que hubiera que atender a la hora de fijar su importe.

Quizás por ello se ha extendido durante años la práctica de calcular la indemnización por clientela a partir del Límite Máximo y, en su caso, moderar o minorar el importe resultante en atención a criterios de lo más heterogéneos. Este es el caso de la Sentencia que, tomando como cuantía de partida el Límite Máximo, lo minorra en un 30% porque atiende a la importancia de la marca del Principal y a sus inversiones publicitarias.



En efecto, durante más de 25 años, hemos asistido, con la bendición del Tribunal Supremo —especialmente a partir de 2020—, a un sinfín de resoluciones judiciales que calculaban la indemnización por clientela tomando el Límite Máximo como punto de partida de ese cálculo y modulando el importe final aplicando un porcentaje de moderación después de realizar una valoración conjunta de todas las circunstancias concurrentes que, de una u otra forma, podían afectar a (i) el valor de la cartera de clientes del agente traspasada al principal (ii) las ventajas que esa cartera pudiera reportar al principal en el futuro (iii) el grado de responsabilidad real del agente en la captación de los clientes o (iv) aquellos elementos que incidían en el mayor o menor carácter equitativo de la indemnización por clientela resultante (e.g. la duración de la relación de agencia, el grado de pérdida de comisiones por parte del agente, la existencia de pactos de no competencia, etc.).

La Comisión Europea en su «*Informe sobre la aplicación del artículo 17 de la Directiva del Consejo relativa a la coordinación de los derechos de los estados miembros en lo referente a los agentes comerciales independientes (86/653/CEE)*» de 23 de julio de 1996 (el «**Informe de la Comisión**») ya advertía de que en algunos Estados miembros se había «*detectado una tendencia a basarse en la cifra máxima*» para la fijación del importe de la indemnización por clientela.

A esta práctica le ha dado un giro de tuerca el Tribunal Supremo en los últimos años que ha culminado en el año 2025 con las recientes SSTs 1209/2025, de 3 de septiembre, y 1776/2025 y 1777/2025, ambas de 3 de diciembre. En estas sentencias el Tribunal Supremo concluye que, una vez se determina que un agente tiene derecho a la indemnización por clientela, la cantidad que le corresponde es el importe medio anual de las remuneraciones percibidas durante el período legalmente considerado, y que dicha cantidad no puede ser minorada judicialmente, atendiendo a criterios relativos, por ejemplo, a la importancia, el prestigio o la difusión de la marca, las actividades promocionales del principal para la captación de clientela, la volatilidad del mercado de referencia, o la duración de la relación contractual.

De esta forma, lo que comenzó siendo una mera práctica por la que el Límite Máximo era el punto de partida del cálculo de la indemnización por clientela, parece haber acabado siendo una identificación absoluta entre ese Límite Máximo y el importe de la indemnización por clientela. A la luz de la más reciente jurisprudencia del Tribunal Supremo, la indemnización por clientela y su Límite Máximo parecerían plenamente coincidentes y resoluciones como la Sentencia serían contrarias a esta jurisprudencia.



# **CLÁUSULAS ESCALONADAS DE RESOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS COMO MOTIVO DE OPOSICIÓN AL RECONOCIMIENTO DE UN LAUDO EXTRANJERO**

**(Auto del Tribunal Superior de Justicia de Madrid, Sala  
de lo Civil, de 24 de junio de 2025, recurso núm.  
56/2024)**

Fernando Bedoya Flores

Alberto Trueba Martens

Ana Ramos Salas  
*Pérez-Llorca*

Si quieres adquirir esta  
obra haz click aquí



## RESUMEN

Las cláusulas escalonadas de resolución de controversias continúan siendo una cuestión de gran relevancia en el arbitraje internacional. El Auto del Tribunal Superior de Justicia de Madrid de 24 de junio de 2025, recurso núm. 56/2024, lo pone de manifiesto de forma especialmente elocuente. En el marco de un arbitraje ICDR con sede en Ciudad de México, derivado de una disputa sobre la ejecución de un contrato EPC para la construcción de un parque eólico, la Sala denegó el reconocimiento del laudo en España al constatar que la demandante no había hecho partícipe de la negociación previa a la sociedad matriz española, que posteriormente llamó en calidad de codemandada al arbitraje. El procedimiento de reconocimiento abordó, además, otra cuestión de singular interés: la posible suspensión del reconocimiento al amparo del artículo VI del Convenio de Nueva York cuando existe una acción de anulación pendiente en el Estado de origen. Mediante el auto, el Tribunal Superior de Justicia de Madrid transmite un mensaje inequívoco: las cláusulas escalonadas no son una mera formalidad y su incumplimiento puede acarrear consecuencias tan severas como privar de eficacia al laudo en el Estado en que se solicita su reconocimiento.



## ABSTRACT

Multi-tier dispute resolution clauses continue to be a matter of significant relevance in international arbitration. The Order of the High Court of Justice of Madrid (Tribunal Superior de Justicia de Madrid) of 24 June 2025, Appeal No. 56/2024, illustrates this particularly clearly. In the context of an ICDR arbitration seated in Mexico City, arising out of a dispute concerning the performance of an EPC contract for the construction of a wind farm, the Court refused recognition of the award in Spain after finding that the claimant had not involved the Spanish parent company in the prior negotiation phase, despite subsequently naming it as a co-respondent in the arbitration.

The recognition proceedings also addressed another issue of particular interest: the possible suspension of recognition under Article VI of the New York Convention when an annulment action is pending in the state of origin. Through this decision, the High Court of Justice of Madrid sends a clear message: multi-tier dispute resolution clauses are not a mere formality, and failure to comply with them may have consequences as severe as depriving the award of effect in the state where recognition is sought.



## I. HECHOS

El laudo objeto de reconocimiento en España trae causa de un arbitraje internacional surgido en el contexto de la construcción y puesta en marcha de un parque eólico de gran capacidad, situado en el norte de México. La demandante era la sociedad vehículo del proyecto; las demandadas, la contratista principal encargada de la ejecución de las obras y la sociedad española que, en el seno de la estructura del grupo empresarial, había asumido obligaciones de garantía respecto del cumplimiento del contrato.

La controversia se enmarcó en un contrato EPC en virtud del cual la contratista se obligó a desarrollar, a precio fijo, las prestaciones de ingeniería, procura, construcción, instalaciones eléctricas y puesta en marcha del parque. La relación contractual fue objeto de modificaciones a lo largo de su ejecución y quedó complementada por un compromiso de garantía suscrito a favor de la promotora, dentro de los límites contractualmente establecidos.

La cláusula arbitral sometía cualquier controversia a arbitraje administrado por el ICDR, ante un tribunal de tres árbitros, con sede en Ciudad de México, aplicación del derecho mexicano y tramitación en lengua española. La misma cláusula establecía, asimismo, un procedimiento de negociación obligatorio como presupuesto previo al arbitraje.

El arbitraje se inició en 2021. Las cuestiones sometidas al tribunal eran, en lo esencial, dos: determinar, en primer lugar, si la contratista había incumplido el contrato al no alcanzar la terminación final del proyecto en la fecha garantizada; y resolver, en segundo lugar, una reclamación por defectos de ejecución. Sobre esa base, la demandante articuló pretensiones relativas a penalidades por demora, procedencia de la ejecución de la garantía otorgada mediante carta de crédito y determinados costes asociados a defectos de diseño.

Las demandadas negaron los incumplimientos que se les atribuían y formularon reconvencción por las cantidades que consideraban pendientes de



abono, tanto por hitos contractuales como por trabajos adicionales ejecutados. Opusieron, además, que la demandante no había cumplido con el procedimiento de negociación previa respecto de la sociedad matriz, por lo que esta no debía ser parte del procedimiento arbitral.

La tramitación siguió el esquema propio de un arbitraje internacional de esta naturaleza: memorial de demanda y memorial de contestación, reconvencción, rondas sucesivas de alegaciones, producción documental y, finalmente, audiencia de fondo en la sede arbitral. Concluida la práctica de la prueba y evacuados los alegatos finales, el procedimiento quedó visto para laudo.

Mediante laudo dictado en enero de 2024, el tribunal arbitral declaró su competencia y estimó parcialmente la reclamación principal en lo relativo al retraso en la terminación final del proyecto, reconociendo a la demandante el derecho a percibir las penalidades pactadas y validando la ejecución de la garantía. Desestimó, en cambio, en su integridad la pretensión de la demandante referida a los defectos de diseño. En cuanto a la reconvencción, se estimó parcialmente, reconociendo a las demandadas determinadas partidas económicas derivadas del desarrollo de las obras. Practicadas las compensaciones correspondientes, el laudo arrojó un resultado neto favorable a la demandante, con imposición de intereses hasta el completo pago.

En materia de costas, el tribunal distribuyó por mitad los costes del arbitraje y dejó a cargo de cada parte sus propios gastos de defensa.

## II. RESOLUCIÓN JURÍDICA

El auto objeto de comentario, dictado por el Tribunal Superior de Justicia de Madrid en fecha 24 de junio de 2025, recurso núm. 56/2024 (el «**Auto de 24 de junio**»), resuelve de forma contundente la disputa entre las partes en relación con el reconocimiento del laudo.

Según se expondrá en detalle en la sección IV.4 siguiente, el Auto de 24 de junio desestima la demanda de exequátur y, en consecuencia, acuerda no reconocer eficacia en España al laudo, imponiendo las costas del procedimiento a la parte demandante.

Antes de analizar en detalle el Auto de 24 de junio objeto de comentario, merece la pena comentar otras particularidades ocurridas durante la tramitación del procedimiento y que pueden resultar de interés para el lector.



## 1. La solicitud de suspensión del procedimiento

La parte demandada adujo en su escrito de oposición a la solicitud de reconocimiento del laudo múltiples motivos que impedían el reconocimiento del laudo. En todo caso, y previo a resolver sobre la solicitud de reconocimiento, la parte demandada solicitó la suspensión de la tramitación del procedimiento de reconocimiento hasta que se resolviese la demanda de nulidad del laudo interpuesta ante los tribunales de Ciudad de México (sede del Arbitraje).

El artículo VI del Convenio de Nueva York de 1958 («CNY») faculta a la autoridad ante la que se solicita el reconocimiento de un laudo arbitral extranjero para aplazar su decisión cuando se ha interpuesto una demanda de anulación ante los tribunales del Estado de origen.

La aplicación del artículo VI del CNY ha suscitado dudas a lo largo de los años, pues el mencionado precepto parece referirse únicamente a la suspensión del procedimiento de ejecución. Sin embargo, la parte demandada defendió la aplicación del artículo VI del CNY también en la etapa de reconocimiento.

La demandada defendió su posición sobre la base, entre otras, de la Guía relativa a la Convención sobre el Reconocimiento y la Ejecución de Sentencias Arbitrales Extranjeras preparada para la Secretaría de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), que dispone que:

*«el artículo VI puede considerarse "un corolario" del artículo V 1) e) y un medio de cerrar la "brecha temporal" que existe cuando está pendiente de resolución una demanda de anulación del laudo presentada ante la autoridad competente».*

Esta postura ha sido avalada expresamente por el ATS 16 abril 1998 (rec. 3868/1992), criterio que posteriormente fue seguido por el ATSJ Madrid 18 julio 2023 (rec. 17/2022), que declaró procedente esperar al resultado del procedimiento de anulación antes de resolver sobre el reconocimiento, señalando que *«si el resultado del recurso de anulación [es] estimatorio, no tendría sentido debatir el reconocimiento en el extranjero del Laudo dictado».*

Frente a ello, la parte actora rechazó categóricamente la posibilidad de suspender el procedimiento hasta la resolución de la acción de nulidad del laudo. En particular, la parte actora trajo a colación el ATSJ Cataluña 15 dic. 2016 (Rec. 14/2016), que establece que lo relevante a los efectos del artículo V.I.E) del CNY es que el laudo objeto de reconocimiento sea obligatorio, sin



que afecte la existencia de una acción de anulación en tanto no exista una resolución firme declarando la suspensión o nulidad del laudo en cuestión.

Asimismo, la solicitante argumentó que solo una efectiva anulación del laudo podría servir como fundamento para denegar el reconocimiento, pues la Guía relativa a la CNY de la Secretaría de la CNUDMI dispone que la interposición de una demanda de anulación contra el laudo que se pretende reconocer resulta irrelevante a los efectos de denegar el reconocimiento con base en el artículo V.1 E) CNY.

Por último, la parte actora expuso que la parte demandada se encontraba en una situación financiera delicada, lo que aconsejaba no suspender el procedimiento ante el riesgo futuro de no poder ejecutar la condena satisfactoriamente. Por todo ello, la parte actora solicitó subsidiariamente que, en caso de acordarse la suspensión, se obligase a la parte demandada a prestar caución suficiente para garantizar la eventual ejecución del laudo.

El 25 de marzo de 2025 el Tribunal Superior de Justicia de Madrid dictó auto (ATSJ Madrid 5/2025, de 25 marzo) (el «**Auto de 25 de marzo**») por el que accedía a la suspensión del procedimiento al entender que el artículo VI del CNY no se limita a la ejecución forzosa propiamente dicha, sino que también resulta aplicable al proceso de reconocimiento de eficacia del laudo. En concreto, la sala del TSJ motivó su decisión sobre, entre otros, los siguientes tres argumentos:

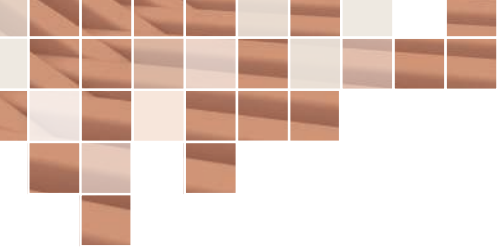
(i) La referencia al término «ejecución» en el CNY no puede asimilarse a la ejecución forzosa en sentido estricto, pues de lo contrario se llegaría al absurdo de entender que las causas de oposición al exequátur habrían de coincidir exactamente con las de oposición a la ejecución;

(ii) Conferir esta facultad al tribunal del exequátur es perfectamente congruente con la importante armonización internacional de la legislación arbitral, dado que las causas de oposición al exequátur son sustancialmente coincidentes con los motivos de anulación del laudo en el país de origen; y

(iii) La atribución de esta facultad al juez del exequátur también amigora el riesgo de resoluciones contradictorias, como el reconocimiento con fuerza de cosa juzgada de un laudo extranjero que luego sea anulado en el país de origen.

Sentado lo anterior, el Auto de 25 de marzo consideró acreditada: (i) la apariencia de buen derecho al haber aportado la parte demandada suficien-





**E**l Anuario Contencioso es una publicación comentada por y para los abogados dedicados a la litigación, así como para aquellos que quieran hacer una aproximación a una práctica jurídica en la que la tutela que se solicita a Tribunales de Justicia, o a las Cortes Arbitrales, es tan importante como la forma en la que ésta se pide o la estrategia que se escoge para presentar y defender un caso.

La relevancia de ese último aspecto es lo que hace diferente a esta obra, ya que no es ni un repertorio de jurisprudencia ni una obra doctrinal al uso, **es un compendio de comentarios exhaustivos acerca de los casos más relevantes, hechos desde la perspectiva de quienes han trabajado en ellos**, los cuales siempre desvelan detalles que no sería posible advertir de una simple lectura de la sentencia.

Otro año más, esta obra es el resultado del empeño colectivo en el que confluye el esfuerzo de, en esta edición, 22 despachos del llamado «mundo de los negocios», esto es, firmas dedicadas al derecho de empresa, con implantación en España y con prácticas consolidadas en el mundo de la litigación y del arbitraje. El compromiso común ha consistido en analizar los casos más significativos que sus abogados han defendido ante los juzgados y tribunales de justicia o las cortes arbitrales, que han adquirido, en su mayoría, firmeza en el año 2025.

La selección de material ha seguido deliberadamente un criterio diverso, lo que ha traído, como consecuencia, que revelen cuáles son las tendencias más significativas en las jurisdicciones civil y contencioso-administrativa (excluida la fiscal), tanto en aspectos de orden procesal, como de aplicación de las normas sustantivas.

La enumeración de los epígrafes de su índice temático es la medida más adecuada del alto valor de su contenido:

- Arbitraje
- Derecho Contencioso-administrativo
- Derecho de la Competencia
- Derecho del Deporte
- Derecho Inmobiliario y Urbanístico
- Derecho Marítimo y de Transporte
- Derecho Medioambiental
- Derecho Societario
- Litigiosidad Bancaria
- Obligaciones y Contratos
- Propiedad Industrial e Intelectual
- Responsabilidad Civil
- Seguros



**Si quieres adquirir esta obra haz click aquí**



**LA LEY**