

# Índice

---

PRÓLOGO .....	21
<i>Juan Ignacio Ruiz Peris</i>	

## ASPECTOS GENERALES DE LAS REDES EMPRESARIALES GENERAL ASPECTS OF THE BUSINESS NETWORKS

CAPÍTULO 1. BUSINESS NETWORKS AS A LEGAL EXPLANATORY FRAMEWORK. ....	25
<i>Juan Ignacio Ruiz Peris</i>	
I. Introduction. ....	25
II. Conceptual regulatory problem-s .....	26
a. The need of a legal regulation of business networks as a <i>tertium</i> genus between contract and association.. ..	26
b. The question of the network interest .....	27
c. Hierarchy and market from the legal point of view .....	29
d. Characteristics of business networks .....	29
III. Direction - members' problems and horizontal members problems. ....	30
a. Direction power, control and authorisation .....	30
b. Network's governance .....	31
c. <i>Ius variandi</i> . ....	32
d. Encroachment, virtual encroachment and tortius interference .....	32
IV. Network - third problems .....	34
a. Direct action .....	34
b. Bankruptcy in networks .....	35
V. Network and public interest problems .....	36
a. Abuse of dependence in networks .....	37
b. Ancillary Restraints doctrine and networks .....	37
VI. Some final words .....	39

<b>CAPÍTULO 2. NETWORK CONSTITUTIONS: A RESPONSE TO THE CRISIS? . . . . .</b>	<b>41</b>
<i>Gunther Teubner</i>	
Introduction . . . . .	41
Thesis # 1: Constitutional Functions: Constitutive and Limitative Rules . . . . .	44
Thesis # 2: Externally Enforced Constitutional Self-Restraint . . . . .	44
Thesis # 3: Constitutional Structures: Double Reflexivity and Binary Meta-Coding . . . . .	47
1. Structural Coupling of Reflexive Mechanisms . . . . .	47
2. Binary Meta-coding of the Corporate Constitution . . . . .	48
Thesis # 4: Constitutional Institutions: Private and Public Codes in an Ultracycle . . . . .	49
1. The Inversion of Nation State Hierarchies . . . . .	49
2. Hypercycle and Ultracycle . . . . .	51
3. Learning Pressures: Internal Self-limitations due to External Constraints . . . . .	53
<b>CAPÍTULO 3. RÉGIMEN DE DIVERSAS ACTIVIDADES EN REDES EMPRESARIALES. . . . .</b>	<b>57</b>
<i>Peter Krebs y Stefanie Jung</i>	
I. Introducción . . . . .	57
II. Situación actual. . . . .	60
III. Nuevos hallazgos económicos . . . . .	61
IV. La estructura de las redes empresariales. . . . .	63
1. Redes empresariales con una estructura simple . . . . .	63
2. Redes empresariales con estructura compleja . . . . .	64
2.1. Nivel Marco . . . . .	64
2.2. Nivel de proyecto. . . . .	66
2.3. Nivel de subproyecto/ nivel individual . . . . .	67
2.4. Nivel de actividad . . . . .	67
2.5. Nivel de módulo. . . . .	68
V. Sistema de reglas . . . . .	69
VI. Instrumentos de gobernanza . . . . .	71
1. Resumen . . . . .	71
2. Gobernanza blanda . . . . .	73
3. Instrumentos de gobernanza dura. . . . .	75
3.1. Corporación . . . . .	75
3.2. Contratos . . . . .	76
3.3. Relaciones de complacencia . . . . .	77
4. Idoneidad de los instrumentos de gobernanza . . . . .	77
4.1. Funcionamiento de las redes empresariales como punto de partida . . . . .	77
4.2. La implementación de las reglas en sistema de gobernanza multinivel . . . . .	79
VII. Ejemplo semi-ficcional de una estructura de gobernanza . . . . .	82
1. Marco . . . . .	82
2. Proyectos . . . . .	82
3. Actividad . . . . .	83
4. Conclusiones . . . . .	83
VIII. Hallazgos . . . . .	83
<b>CAPÍTULO 4. NETWORKS’ FINANCING: WHICH PERSPECTIVES? . . . . .</b>	<b>87</b>
<i>Paola Iamiceli</i>	
1. Introduction. . . . .	87
2. Do inter-firm networks make enterprises’ access to finance harder? . . . . .	89
3. Do contractual networks make enterprises’ access to finance harder? . . . . .	93
4. Networks’ financing in practice: recent examples from the Italian landscape . . . . .	98

4.1. The legal framework and the asset structure of the Italian “network contract” . . .	99
4.2. A case in the construction sector . . . . .	101
5. Internal financing in contractual and organizational networks: which perspectives?. . .	103
6. Contractual networks and access to bank financing . . . . .	106
7. Concluding remarks . . . . .	107
<b>CAPÍTULO 5. COOPERATION AND COMPETITION DYNAMICS OF BUSINESS NETWORKS: STRATEGIC MANAGEMENT PERSPECTIVE.</b> . . . . .	109
<i>Sascha Albers</i>	
1. Introduction. . . . .	109
2. Business Networks and Strategic Management . . . . .	109
3. Business Network Dynamics . . . . .	110
3.1. Competition in Network Formation . . . . .	111
3.2. Competition in Network Composition . . . . .	113
3.3. Competition in Network Governance. . . . .	116
3.4. Summary . . . . .	121
4. Conclusion and Relations to Business and Competition Law . . . . .	123
References . . . . .	124
<b>CAPÍTULO 6. ESTRUCTURAS DE GOBERNANZA EN REDES EMPRESARIALES</b> . . . . .	127
<i>Peter Krebs y Stefanie Jung</i>	
1. Introducción . . . . .	127
2. Abriendo la caja negra . . . . .	132
3. Nuevos hallazgos económicos . . . . .	133
4. La estructura de las redes empresariales. . . . .	135
4.1. Redes empresariales con una estructura simple . . . . .	135
4.2. Redes empresariales con una estructura compleja . . . . .	136
4.2.1. Nivel del marco . . . . .	136
4.2.2. Nivel de proyecto. . . . .	141
4.2.3. Subproyecto/nivel individual. . . . .	143
4.2.4. Nivel de actividad . . . . .	143
4.2.5. Nivel módulo . . . . .	144
4.2.6. Estructura de gobernanza compleja de redes empresariales observada. . .	144
4.2.7. Administración . . . . .	145
5. Sistema de reglas . . . . .	147
6. Instrumentos de gobernanza. . . . .	149
6.1. Visión de conjunto . . . . .	149
6.2. Instrumentos de gobernanza blanda. . . . .	151
6.3. Instrumentos de gobernanza duros. . . . .	154
6.3.1. Sociedad. . . . .	155
6.3.2. Contratos . . . . .	155
6.3.3. Relación acomodaticia. . . . .	156
6.4. Reglas consuetudinarias y prácticas generales. . . . .	157
6.5. Idoneidad de los instrumentos de gobernanza . . . . .	158
6.5.1. Funcionamiento de las redes comerciales como punto de partida. . . . .	159
6.5.2. Aplicación de las normas en el sistema de gobernanza multinivel . . . . .	161
7. Sanciones . . . . .	164
8. Ejemplo semificticio de una estructura de gobernanza . . . . .	165
8.1. Marco . . . . .	165
8.2. Proyectos . . . . .	165
8.3. Actividad . . . . .	166

8.4. Conclusiones .....	166
8.4.1. Hallazgos .....	167
<b>CAPÍTULO 7. LAS FORMAS AGREGATIVAS PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS. UNA COMPARACIÓN CON EL MODELO ALEMÁN.</b> .....	171
<i>Francesco Romano</i>	
I. El contrato de red en el ordenamiento italiano .....	171
II. El contrato de red: un volante para el desarrollo de las PYMEs y para la economía europea .....	175
III. La evolución del sistema productivo alemán, el nacimiento del Clúster .....	179
IV. La disciplina de la integración el Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB).	181
V. La Gesellschaftsbürgerlichen Rechts (GbR) .....	183
VI. Contrato de red y GbR. La importancia de la comparación .....	185
<b>CAPÍTULO 8. REDES EMPRESARIALES Y LA DICOTOMÍA Y EL CARÁCTER ESTÁTICO DEL DERECHO DE COMPETENCIA, LA COMBINACIÓN DE UN CONTROL DE CONDUCTA DINÁMICO Y LA ESTRUCTURAL COMO UN ENFOQUE SUPERADOR</b> .....	187
<i>Marion Schultes</i>	
I. Introducción .....	187
II. Definición de redes empresariales .....	188
III. Posibles limitaciones de la competencia por parte de las redes empresariales. ....	189
1. Coordinación y ajuste de actividades económicas .....	190
1.1. Dentro de las redes empresariales .....	190
1.2. En áreas no conectadas a la red .....	192
2. Efectos de grupo .....	193
3. Efectos del networking .....	194
4. Formación de las barreras al acceso a los mercados .....	196
5. Establecimiento o imposición de una posición dominante en el mercado. ....	197
6. Concentración de mercado .....	198
IV. Las posibles limitaciones a la competencia por parte de las redes empresariales y el problema de la dicotomía del derecho de competencia .....	199
V. Un control de conducta y estructura dinámico y combinado como solución al enfoque del problema dicotómico y estático .....	202

**LA PROPUESTA DE CÓDIGO MERCANTIL ESPAÑOL  
THE PROPOSAL OF SPANISH COMMERCIAL CODE**

<b>CAPÍTULO 9. LAS CLAVES DE LA REGULACIÓN DE LOS CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN EN LA PROPUESTA DE CÓDIGO MERCANTIL</b> .....	207
<i>Ricardo Alonso Soto</i>	
I. Preliminar .....	207
II. Cuestiones que plantea una regulación de los contratos de distribución comercial . . .	208
2.1. Necesidad de la regulación. ....	208
2.2. Forma de regular. ....	209
2.3. Carácter imperativo o dispositivo de las normas .....	210
III. Características generales de la regulación proyectada .....	211
IV. Ámbito de aplicación de las normas. ....	211
4.1. Contratos incluidos. ....	212
4.2. Exclusiones. ....	212

4.3. Definición de los diferentes tipos contractuales . . . . .	212
V. Contenido de la regulación de los contratos de distribución comercial . . . . .	215
5.1. Planteamiento general . . . . .	215
5.2. Cuestiones básicas en materia de regulación común . . . . .	215
5.3. Normas específicas para algunas modalidades contractuales . . . . .	216
VI. Extinción de los contratos de distribución . . . . .	217
VII. La aplicación del derecho de la competencia . . . . .	218
<b>CAPÍTULO 10. LA CONCLUSIÓN DEL CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN EN EL PROYECTO DE CÓDIGO MERCANTIL . . . . .</b>	<b>219</b>
<i>Pilar Perales Viscasillas</i>	
I. Introducción . . . . .	219
II. El carácter imperativo de las normas sobre conclusión del contrato de distribución . .	221
III. Deberes precontractuales (artículo 543-4 PCM) . . . . .	223
3.1. El deber de información previa . . . . .	224
3.1.1. Naturaleza Jurídica . . . . .	225
3.1.2. Comparación con la información previa del RD 201/2010 para el contrato de franquicia . . . . .	226
3.1.3. Valoración crítica del art. 543-4 PCM: La aplicación generalizada del deber de información previa . . . . .	228
3.2. El deber de confidencialidad . . . . .	235
3.2.1. Tipo de información sometida al deber de confidencialidad . . . . .	237
3.2.2. Incumplimiento del deber de confidencialidad . . . . .	240
3.2.3. El deber de confidencialidad tras la perfección del contrato . . . . .	240
3.2.4. Excepciones al deber de confidencialidad . . . . .	241
IV. Formalización del contrato por escrito (art. 543-5 PCM) . . . . .	242
Bibliografía . . . . .	245
<b>CAPÍTULO 11. LA FACULTAD DE RESOLUCIÓN POR CAUSA CONCURSAL EN LOS CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN: PROPUESTA DE CÓDIGO MERCANTIL . . . . .</b>	<b>249</b>
<i>Rafael Lara González</i>	
I. Exordio . . . . .	249
II. La regla general en la Ley concursal . . . . .	250
III. El contrato de mandato se extingue por concurso o insolvencia del mandante o del mandatario (art. 1.732-3º CC) . . . . .	252
IV. ¿El contrato de comisión se extingue por concurso o insolvencia del comitente o del comisionista? . . . . .	253
V. La facultad de la parte <i>in bonis</i> de denunciar el contrato tras la declaración de concurso de la contraparte en el contrato de agencia . . . . .	254
VI. La facultad de resolución por causa concursal en los contratos de distribución . . . . .	256
VII. Conclusiones . . . . .	258
<b>CAPÍTULO 12. ANÁLISIS COMPARADO DEL CONTENIDO DEL CONTRATO DE FRANQUICIA ENTRE EL BORRADOR DEL MARCO COMÚN DE REFERENCIA Y LA PROPUESTA DE CÓDIGO MERCANTIL . . . . .</b>	<b>259</b>
<i>Javier Lete Achirica y Ricardo Pazos Castro</i>	
I. Introducción . . . . .	259
II. Concepto y clases . . . . .	261
III. Deberes precontractuales . . . . .	265
IV. Contenido: las obligaciones de las partes . . . . .	272
1. Introducción . . . . .	272

2. Las obligaciones del franquiciador . . . . .	273
3. Las obligaciones del franquiciado . . . . .	276
V. Extinción del contrato . . . . .	279
1. El Borrador del Marco Común de Referencia . . . . .	279
2. La Propuesta de Código Mercantil . . . . .	281
VI. Conclusiones . . . . .	283
Bibliografía . . . . .	284

**DERECHO CONTRACTUAL**  
**CONTRACT LAW**

**CAPÍTULO 13. LA INDEMNIZACIÓN POR CLIENTELA EN LA CONCESIÓN MERCANTIL Y EL CONCURSO DEL PROVEEDOR . . . . .** 289

*Silvia Gómez Trinidad y Judith Morales Barceló*

I. Introducción . . . . .	289
II. El contrato de concesión mercantil como contrato de colaboración entre empresarios . . . . .	290
III. El contrato de concesión mercantil y su atipicidad . . . . .	291
3.1. La regulación de los contratos de distribución contenida en la Propuesta de Código Mercantil . . . . .	292
3.2. La extinción del contrato de distribución en exclusiva y las indemnizaciones a percibir por parte del distribuidor . . . . .	293
3.2.1. Las posibles causas de extinción del contrato de distribución en exclusiva . . . . .	294
3.2.2. El derecho a indemnización del distribuidor: la indemnización por clientela . . . . .	294
IV. El concurso de acreedores como posible causa de extinción . . . . .	298
4.1. Régimen previsto en la Ley Concursal . . . . .	298
4.1.1. Vigencia de los contratos con obligaciones recíprocas . . . . .	298
4.1.2. La declaración de concurso como justa causa de resolución . . . . .	300
4.1.3. La resolución del contrato admitida por la ley: casos excepcionales . . . . .	301
4.3. La Propuesta de Código de Comercio y el proyecto de Ley de Contratos de Distribución y la extinción del contrato . . . . .	303
Bibliografía . . . . .	304

**CAPÍTULO 14. DERECHO ALIMENTARIO Y DERECHO CONTRACTUAL ESPAÑOL . . . . .** 305

*Anselmo Martínez Cañellas*

I. Introducción . . . . .	305
II. Normas de seguridad alimentaria y efectos sobre los contratos . . . . .	307
1. Dualidad de calificación y de consecuencias jurídicas un mismo hecho contrario a la seguridad alimentaria . . . . .	309
2. Utilización de criterios de seguridad alimentaria para calificar un alimento como inadecuado contractualmente . . . . .	310
III. La inadecuación de un alimento para su comercialización justifica la resolución del contrato de compraventa y la falta de pago del precio del comprador . . . . .	310
IV. La incertidumbre causada por la alteración del la fecha de caducidad de los alimentos implica un incumplimiento del contrato . . . . .	312
1. La importancia de la prueba pericial en los incumplimientos contractuales derivados de incumplimientos de normas de seguridad alimentaria . . . . .	314

2. La seguridad alimentaria como uno de los elementos característicos y definitorios de los alimentos .....	317
V. La inclusión expresa de exigencias de seguridad alimentaria en los contratos .....	318
VI. Conclusiones .....	319
<b>CAPÍTULO 15. PROTECTING WEAKER PARTIES IN (DOMESTIC AND TRANSNATIONAL) DISTRIBUTION NETWORKS: RECENT DEVELOPMENTS IN FRENCH LAW .....</b>	<b>321</b>
<i>Sandrine Clavel</i>	
Introduction .....	321
I. Improving the remedies .....	323
1. Parties' claims .....	324
2. "Action du Ministre" .....	326
II. Re-Considering the personal and Territorial Scopes of Legislation .....	327
1. Personal scope .....	328
2. Territorial scope .....	329
<b>CAPÍTULO 16. TERMINATION OF DISTRIBUTION AGREEMENTS IN PORTUGUESE LAW: JURISPRUDENCE ON NOTICE PERIODS AND COMPENSATION OF GOOD-WILL .....</b>	<b>335</b>
<i>Alexandre Libório Dias Pereira</i>	
I. Introduction: legal framework of distribution contracts .....	335
II. Agency contract - legal definition and basic elements .....	337
1. Market prospection and contract negotiation .....	337
2. Eventual powers of representation .....	337
3. Acting on behalf (and in the interest) of the principal with autonomy and stability, exclusivity not required .....	338
III. Commercial concession basic features .....	339
IV. Franchising elements and features .....	340
V. Termination of distribution agreements upon notice .....	341
VI. Compensation of good-will .....	344
Selected bibliography .....	349
<b>CAPÍTULO 17. MASTER FRANCHISE AGREEMENT: MAIN OBLIGATIONS OF MASTER IN SPANISH LAW .....</b>	<b>351</b>
<i>Jaume Martí Miravalls</i>	
I. Introduction .....	351
II. The agreement's economical function .....	352
III. Contractual structure of the economic operation .....	352
IV. Essential elements of the contract in Spanish law .....	353
V. Main obligations of master .....	354
1. Obligation to conclude franchise agreements .....	354
2. Payment obligations: initial fee, royalties and minimum fee (legal nature and consequences) .....	355
3. Obligations of their double role as master and franchisor .....	356
a) Obligations of their role as master: the development schedule .....	356
b) Obligations of their role as franchisor .....	356
VII. Conclusions .....	361
<b>CAPÍTULO 18. THE "RECOVERY PERIOD RULE" AND ITS IMPLEMENTATION UNDER ITALIAN LAW .....</b>	<b>363</b>
<i>Andrea Nervi</i>	

<b>CAPÍTULO 19. LOS DEBERES FIDUCIARIOS COMO INSTRUMENTO PARA LA GOBERNANZA DE UNA RED DE DISTRIBUCIÓN</b> .....	377
<i>Carlos Gómez Asensio</i>	
I. Contextualización del sector de la distribución comercial .....	377
II. Principales retos jurídicos planteados por los contratos de distribución .....	379
II.1. Retos derivados del carácter duradero de los contratos de distribución .....	380
II.2. Retos derivados de la integración de las prestaciones empresariales entre los miembros de una red de distribución .....	384
II.3. El carácter intuitu de las relaciones entre los miembros de una red de distribución .....	387
III. La previsión de deberes generales de conducta para los miembros de una red de distribución .....	389
IV. Fundamento de la consideración como fiduciarios de los miembros de una red de distribución .....	391
IV.1. La gestión de negocios ajenos .....	392
IV.2. La representación como relación de gestión .....	393
IV.3. La dimensión gestora de la actuación de las partes en los contratos de distribución. La consideración como fiduciarios de los miembros de una red de distribución .....	395
V. Los deberes fiduciarios como límite y como garantía de la actuación de las partes en los contratos de distribución .....	399
VI. Bibliografía .....	404
<b>CAPÍTULO 20. EL CONTRATO DE COMISIÓN-AFILIACIÓN</b> .....	407
<i>Pablo Jarne Muñoz</i>	
I. Introducción .....	407
II. El binomio comisión-afiliación .....	408
III. La comisión-afiliación, una figura problemática .....	411
IV. En concreto, las posibilidades que ofrece la comisión-afiliación en relación con los stocks .....	414
V. La cuestión de la fijación de precios .....	415
VI. Conclusiones .....	418
Bibliografía .....	419
<b>CAPÍTULO 21. CUESTIONES LITIGIOSAS EN EL ÁMBITO DE LA DISTRIBUCIÓN</b> .....	421
<i>María-Cruz Lascorz Collada</i>	
I. Introducción .....	421
II. Desarrollo de las cuestiones litigiosas .....	422
1. Preliminares .....	422
2. Causas de las cuestiones litigiosas .....	423
a) La denuncia unilateral <i>ad nutum</i> .....	423
b) El incumplimiento contractual .....	425
3. Consecuencias de la terminación del contrato .....	427
a) Indemnización por daños y perjuicios .....	427
b) Compensación por clientela .....	428
III. Conclusión .....	430
Bibliografía .....	431

## DERECHO CONCURSAL BANKRUPTCY LAW

<b>CAPÍTULO 22. REDES EMPRESARIALES Y ACUERDOS PRECONCURSALES DE REFINANCIACIÓN</b> .....	435
<i>Juana Pulgar Ezquerro</i>	
I. La reforma de la LC 22/2003 y la potenciación de la preconcursalidad .....	435
II. Concepto y clases de acuerdos de refinanciación: la graduación en la desjudicialización .....	438
III. Sobre la necesaria condición de acreedor para participar en un proceso refinanciador ..	440
IV. Escudos generales: que protegen a los acuerdos de refinanciación generales y particulares .....	441
1. Protección frente a solicitudes de concurso necesario, comunicación del 5 bis y su incidencia en el funcionamiento de la red .....	441
2. Protección frente a una eventual rescisión concursal .....	444
3. Reconocimiento del «fresh money» y financiación de empresas en crisis. ....	445
V. Escudos Particulares de acuerdos de refinanciación con homologación judicial y entidades financieras acreedoras. ....	449
1. Extensión de las esperas alcanzadas. ....	449
2. Paralización de ejecuciones singulares. ....	450
<b>CAPÍTULO 23. EL CABEZA DE RED EN EL CONCURSO DEL DISTRIBUIDOR</b> .....	453
<i>Ignacio Moralejo Menéndez</i>	
I. A modo de justificación .....	453
II. Las facultades de dirección del cabeza de red .....	454
III. El cabeza de red como persona especialmente relacionada con el concursado .....	455
III.1. Introducción .....	455
III.2. La condición de socio de la concursada del cabeza de red .....	457
III.3. La red como grupo de sociedades .....	457
III.4. Apoderados generales ( <i>excurso</i> ) .....	459
III.5. El cabeza de red como administrador de la concursada. ....	461
III.5.1. Introducción .....	461
III.5.2. La administración de hecho .....	461
III.5.3. El cabeza de red como administrador de derecho de la concursada. ...	463
III.5.4. El cabeza de red como administrador de hecho .....	464
IV. Complicidad concursal y actuación del cabeza de red .....	469
Bibliografía .....	472

## DERECHO DE LA COMPETENCIA COMPETITION LAW

<b>CAPÍTULO 24. UNA PANORÁMICA DEL ANÁLISIS ANTITRUST RELATIVO A LAS REDES EMPRESARIALES EN ESPAÑA</b> .....	477
<i>Julio Costas Comesaña</i>	
I. Concepto de redes empresariales y eficiencias en el marco del derecho de la competencia .....	477
II. Redes empresariales que no caen bajo el ámbito de aplicación de la prohibición de acuerdos colusorios .....	479

1.	Redes empresariales verticales basadas en criterios cualitativos, necesarios, objetivos y no discriminatorios . . . . .	479
1.1.	Caso Gas Madrid . . . . .	480
1.2.	Caso E.ON . . . . .	481
2.	Redes de distribución de menor importancia . . . . .	482
2.1.	La regla de minimis . . . . .	482
2.2.	La práctica de la Comisión Nacional de la Competencia . . . . .	484
2.3.	La existencia de redes paralelas y la contribución del acuerdo de red al eventual efecto acumulativo de exclusión . . . . .	487
III.	Redes empresariales que pueden quedar exentas por sus eficiencias . . . . .	490
1.	Consideraciones generales . . . . .	490
1.1.	Redes empresariales verticales . . . . .	491
1.2.	Redes empresariales horizontales . . . . .	493
IV.	Redes empresariales y <i>after markets</i> . Especial referencia a la distribución de vehículos . . . . .	501
1.	Los servicios postventa como un mercado diferenciado . . . . .	501
2.	Los servicios postventa de vehículos . . . . .	502
2.1.	Caso Mazda . . . . .	504
2.2.	Caso Subaru . . . . .	505
	Sentencias, resoluciones, comunicaciones y doctrina citadas . . . . .	506
	<b>CAPÍTULO 25. LOS CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN Y LA COMPETENCIA . . . . .</b>	<b>509</b>
	<i>Luis Berenguer Fuster</i>	
I.	Introducción . . . . .	509
II.	El enfoque de la comisión europea: del ordenancismo de origen alemán al análisis económico en los contratos de distribución . . . . .	510
III.	El cambio fundamental: el Reglamento 2790/1999 . . . . .	511
IV.	El Reglamento 330/2010 . . . . .	512
1.	Escenarios de la exención según el poder de mercado . . . . .	513
2.	Restricciones especialmente graves y restricciones excluidas . . . . .	513
V.	Conclusiones . . . . .	515
	<b>CAPÍTULO 26. DISTRIBUCIÓN LOGÍSTICA DE MERCANCÍAS MEDIANTE LA CREACIÓN DE EMPRESAS EN PARTICIPACIÓN. INCIDENCIA DEL DERECHO DE LA COMPETENCIA . . . . .</b>	<b>517</b>
	<i>Fernando L. de la Vega García</i>	
I.	Introducción . . . . .	517
II.	Aproximación a la actividad logística de la distribución de mercancías . . . . .	518
1.	Preliminar . . . . .	518
2.	Determinación y, en su caso, ejecución de un modelo de distribución . . . . .	518
3.	Elección y, en su caso utilización del sistema adecuado de transporte . . . . .	520
III.	Incidencia del derecho de la competencia en la creación de empresas en participación para la prestación de servicios logísticos de distribución de mercancías . . . . .	521
1.	La empresa en participación como medio para la prestación de servicios logísticos de distribución . . . . .	521
2.	Tratamiento de las empresas en participación por parte del derecho de la competencia . . . . .	523
3.	El control de la creación de operadores logísticos en participación para la distribución de mercancías . . . . .	525
3.1.	Presupuestos de activación . . . . .	525
3.2.	Criterios valorativos en el control por parte de las Autoridades Competentes . . . . .	530

IV. Conclusiones . . . . .	532
V. Bibliografía . . . . .	533
<b>CAPÍTULO 27. LA INCOMPATIBILIDAD DEL NUEVO ARTÍCULO 43 BIS DE LA LEY DEL SECTOR DE HIDROCARBUROS CON EL DERECHO COMUNITARIO DE LA COMPETENCIA . .</b>	<b>535</b>
<i>Antonio Robles Martín-Laborda</i>	
I. Introducción . . . . .	535
II. Régimen jurídico de los contratos de distribución minorista de carburantes . . . . .	535
1. Concurso de normas del Derecho de la competencia aplicables a la distribución de carburantes . . . . .	539
2. La prohibición de las cláusulas que tengan incidencia en el precio de venta al público . . . . .	543
3. La duración de los contratos . . . . .	544
4. La inclusión de los contratos de agencia genuina . . . . .	545
IV. Conclusiones . . . . .	546
<b>CAPÍTULO 28. REPARACIÓN DE DAÑOS DE ILÍCITOS ANTITRUST Y DISCLOSURE. INTERPRETACIÓN DE PFLEIDERER POR LA HIGH COURT INGLESA . . . . .</b>	<b>547</b>
<i>Vanessa Martí Moya</i>	
I. Introducción . . . . .	547
II. La acción de reclamación de daños principal . . . . .	548
A. Marco legal sobre el acceso a documentos de las Instituciones . . . . .	549
B. Acceso a los documentos confidenciales . . . . .	550
C. La sentencia de la <i>High Court. Commercial Chancery</i> , de 4 de abril de 2012. <i>Disclosure</i> de los documentos relativos a las solicitudes de clemencia . . . . .	552
III. Iniciativas legales actuales sobre la materia . . . . .	554
IV. Conclusiones . . . . .	555
<b>CAPÍTULO 29. EL RÉGIMEN ANTITRUST DE LAS REDES DE FRANQUICIA . . . . .</b>	<b>559</b>
<i>Javier Viciano Pastor y Jaume Martí Miravalls</i>	
I. Introducción . . . . .	559
II. Caracterización de las redes de franquicia . . . . .	560
III. El contrato de franquicia, el contrato de <i>area development</i> y el contrato de master franquicia ante el Derecho antitrust . . . . .	562
IV. Redes de franquicia y cuota de mercado . . . . .	568
V. Redes de franquicia y restricciones verticales . . . . .	570
VI. Redes de franquicia y efectos positivos de ciertas restricciones: la principal novedad . . . . .	571
VII. Redes de franquicia y restricciones accesorias . . . . .	572
<b>CAPÍTULO 30. DERECHO DE LA COMPETENCIA Y ACUERDOS DE COLABORACIÓN EMPRESARIAL. ACUERDOS DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO Y ACUERDOS DE ESPECIALIZACIÓN . . . . .</b>	<b>583</b>
<i>Josu J. Sagasti Aurrekoetxea</i>	
I. Planteamiento general . . . . .	583
II. «Redes empresariales» en el « <i>Acquis Communautaire</i> » . . . . .	593
III. «Redes empresariales» y acuerdos de cooperación horizontal . . . . .	597
III.1. Principios programáticos y ámbito de aplicación . . . . .	598
III.2. Determinación de «competidor» y de «cooperación integrada» . . . . .	602
III.3. Determinación del «poder de mercado» . . . . .	604
III.4. Determinación de la «exención» <i>ex</i> artículo 101.3 TFUE . . . . .	606

IV. Acuerdos de investigación y desarrollo . . . . .	606
IV.1. Modalidades de acuerdos y mercados de referencia . . . . .	607
IV.1.1. Mercados de productos existentes . . . . .	607
IV.1.2. Mercados de tecnologías existentes . . . . .	608
IV.1.3. Mercados de la innovación . . . . .	609
IV.1.4. Determinación de las cuotas de mercado . . . . .	610
IV.2. Restricción de la Competencia <i>ex</i> artículo 101.1 TFUE . . . . .	612
IV.3. Análisis de los acuerdos de colaboración <i>ex</i> artículo 101.3 TFUE . . . . .	616
V. Acuerdos de especialización . . . . .	618
V.1. Mercados de referencia . . . . .	619
V.2. Restricción de la Competencia <i>ex</i> artículo 101.1 TFUE . . . . .	619
V.2.1. Régimen general . . . . .	619
V.2.2. Restricción de la competencia <i>por el objeto</i> . . . . .	620
V.2.3. Efectos restrictivos de la competencia . . . . .	621
V.2.4. «Poder de mercado» . . . . .	622
V.2.5. Resultado colusorio derivado de «costes comunes» . . . . .	622
V.3. Análisis de los acuerdos de especialización <i>ex</i> artículo 101.3 TFUE . . . . .	623
VI. Régimen jurídico de los reglamentos de exención Reglamento —UE— nº. 1217/2010, de 14 de diciembre de 2010 —RDCAID— y Reglamento —UE— nº. 1218/ 2010, de 14 de diciembre de 2010 —RDCAE— . . . . .	624
VI.1. « <i>Ratio Legis</i> » y premisas . . . . .	625
VI.2. Ámbito objetivo « <i>positivo</i> » de aplicación . . . . .	626
VI.3. Ámbito objetivo « <i>negativo</i> » de aplicación . . . . .	632
VI.3.1. Ámbito objetivo negativo por el objeto . . . . .	633
VI.3.2. Ámbito objetivo negativo intrínseco o inherente . . . . .	636
VI.4. Requisitos o condiciones para la exención . . . . .	637
VI.5. Cómputo del umbral de la cuota de mercado y de duración de la exención . . . . .	638
VI.5.1. Determinación del umbral de la cuota de mercado . . . . .	639
VI.5.2. Determinación de la duración de la exención . . . . .	639
Bibliografía básica o sumaria . . . . .	642
I. Monografías . . . . .	642
II. Artículos y obras colectivas . . . . .	642
Jurisprudencia . . . . .	644
I. Tribunal de Justicia . . . . .	644
II. Tribunal Supremo . . . . .	644
<b>CAPÍTULO 31. EL SECTOR DE LOS VEHÍCULOS A MOTOR. DESDE LA DISTRIBUCIÓN DE VEHÍCULOS NUEVOS HASTA EL DE PIEZAS DE RECAMBIO Y SERVICIOS POSTVENTA. EL REGLAMENTO 461/2010 . . . . .</b>	<b>645</b>
<i>Carmen Rodilla Martí</i>	
1. Análisis del mercado . . . . .	645
1.1. Introducción . . . . .	645
1.2. Situación económica de la industria del automóvil . . . . .	647
2. Contexto competitivo . . . . .	649
2.1. Los dos niveles de excepciones . . . . .	650
2.1.1. El TFUE . . . . .	650
2.1.2. Reglamentos de exención por categorías general y específico . . . . .	651
2.2. Marcada tendencia a la unificación de regímenes . . . . .	651
3. Sector específico de los vehículos a motor: distribución de vehículos nuevos y servicio post-venta . . . . .	652

3.1. En general . . . . .	652
3.2. Reglamento 1400/2002. . . . .	654
3.2.1. Cambios operados en el régimen por el reglamento . . . . .	654
3.2.2. Balance general del reglamento de 2002. . . . .	656
3.3. El reglamento 461/2010 . . . . .	658
3.3.1. Visión de conjunto . . . . .	658
3.3.2. Tratamiento provisto por el reglamento 461/2010. . . . .	660
4. Reglamento 330/2010 respecto de los acuerdos de distribución de vehículos a motor nuevos . . . . .	664
4.1. Marca única . . . . .	664
4.1.1. Circunstancias que determinan el cambio de política . . . . .	665
4.1.2. Acuerdos exentos en virtud del Reglamento 330/2010 . . . . .	666
4.2. Distribución selectiva . . . . .	667
5. Conclusiones . . . . .	669
<b>CAPÍTULO 32. EL FUNCIONAMIENTO PRÁCTICO DE LA RED DE AUTORIDADES DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA ESPAÑOLAS . . . . .</b>	<b>671</b>
<i>Francisco González Castilla</i>	
1. Planteamiento del trabajo. Los elementos de una «red de autoridades de defensa de la competencia» . . . . .	671
2. El sistema descentralizado de aplicación del Derecho de defensa de la competencia en España . . . . .	673
3. La aplicación del punto de conexión geográfico en la delimitación de competencias entre autoridades. . . . .	676
4. El funcionamiento de los mecanismos de coordinación, de colaboración y de información recíproca entre autoridades. . . . .	680
4.1. El Consejo de Defensa de la Competencia. . . . .	681
4.2. La Junta Consultiva en materia de conflictos. . . . .	685
4.3. La personación de la CNC en los expedientes instruidos por las autoridades autonómicas . . . . .	686
4.4. La Red de Competencia a través de la plataforma CIRCA . . . . .	687
5. Propuestas de mejora de los mecanismos de coordinación entre autoridades en el marco de una nueva estructura institucional. . . . .	688
<b>CAPÍTULO 33. LAS REDES EMPRESARIALES FRENTE A LA CONTRATACIÓN PÚBLICA: EFECTOS ANTICOMPETITIVOS DERIVADOS DE UNA FALTA DE ADAPTACIÓN . . . . .</b>	<b>691</b>
<i>Carlos Gómez Asensio</i>	
I. La protección y promoción de la competencia como criterio ordenador de la normativa sobre contratación pública . . . . .	691
II. Participación de las PYMEs en la contratación pública . . . . .	694
II.1. Las redes empresariales en la contratación pública . . . . .	696
III. Redes empresariales y subcontratación . . . . .	699
III.1. La subcontratación en el Derecho español. . . . .	699
III.2. Privilegio del grupo vs redes empresariales . . . . .	701
A) Fundamento del privilegio del grupo. . . . .	702
III.3. Efectos anticompetitivos para las redes empresariales. . . . .	705
IV. Bibliografía . . . . .	70



# Prólogo

---

JUAN IGNACIO RUIZ PERIS

El libro que tiene en sus manos contiene un conjunto de trabajos que tienen por objeto común el tratamiento jurídico de las redes empresariales, en su mayor parte inéditos, o en otro caso publicados en fuentes de muy difícil acceso, y constituyen piezas clave del Derecho de redes empresariales.

Los trabajos aquí recopilados fueron presentados en varios Simposios y Convenios internacionales celebrados en la Universidad de Valencia en los últimos años, *Simposio internacional redes empresariales y crisis económica 2011*, *II Congreso Internacional sobre Derecho de la Distribución y Redes Empresariales 2013*, *III Congreso Internacional sobre Derecho de la Distribución y Redes Empresariales 2014*, que, a diferencia de otros eventos organizados desde nuestra Universidad, no habían dado lugar a una publicación autónoma.

La altura científica de los trabajos queda avalada por la reconocida trayectoria de sus autores entre los que se cuentan grandes maestros como Gunther Teubner, reputados catedráticos españoles como Ricardo Alonso, Juana Pulgar, Pilar Perales Viscasillas, Julio Costas Comesaña, o Rafael Lara y excelentes profesores extranjeros como Peter Krebs, Paola Iamicelli, Sandrine Clavel o Alexandre Liborio Pereira.

Junto a ellos se incluyen trabajos de jóvenes profesores e investigadores españoles y europeos de gran calidad.

Las contribuciones están editadas en español o en inglés, los dos idiomas oficiales de los eventos en los que fueron discutidas.

La obra se divide en varias secciones relativas a aspectos generales de las redes empresariales, dentro de la cual cabe destacar el trabajo del maestro Günther Teubner «Network constitutions: A response to the crisis?», las redes empresariales en la propuesta del Código mercantil español, y una visión de las redes empresariales desde el Derecho contractual, Derecho concursal y Derecho de la competencia.

Desde esta perspectiva, el libro contiene un conjunto de elaboraciones variadas y comúnmente originales relativas al tratamiento jurídico de las redes empresariales que

completa los anteriormente publicados *Hacia un Derecho para las redes empresariales 2009* y *Nuevas perspectivas del Derecho de redes empresariales 2012* y que serán de especial utilidad al investigador en este campo sin perjuicio de la que pueda tener una parte relevante de los trabajos para el jurista práctico implicado en sectores como la distribución, la subcontratación y el suministro a grandes superficies.

JUAN IGNACIO RUIZ PERIS  
Catedrático de Derecho mercantil  
Universidad de Valencia