

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

CAPÍTULO 2. NETWORK CONSTITUTIONS: A RESPONSE TO THE CRISIS?	41
<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
CAPÍTULO 3. RÉGIMEN DE DIVERSAS ACTIVIDADES EN REDES EMPRESARIALES.	57
<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
CAPÍTULO 4. NETWORKS’ FINANCING: WHICH PERSPECTIVES?	87
<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
CAPÍTULO 5. COOPERATION AND COMPETITION DYNAMICS OF BUSINESS NETWORKS: STRATEGIC MANAGEMENT PERSPECTIVE.	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
CAPÍTULO 6. ESTRUCTURAS DE GOBERNANZA EN REDES EMPRESARIALES	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
CAPÍTULO 7. LAS FORMAS AGREGATIVAS PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS. UNA COMPARACIÓN CON EL MODELO ALEMÁN.	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
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	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**

CAPÍTULO 9. LAS CLAVES DE LA REGULACIÓN DE LOS CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN EN LA PROPUESTA DE CÓDIGO MERCANTIL	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
CAPÍTULO 10. LA CONCLUSIÓN DEL CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN EN EL PROYECTO DE CÓDIGO MERCANTIL	219
<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
CAPÍTULO 11. LA FACULTAD DE RESOLUCIÓN POR CAUSA CONCURSAL EN LOS CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN: PROPUESTA DE CÓDIGO MERCANTIL	249
<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
CAPÍTULO 12. ANÁLISIS COMPARADO DEL CONTENIDO DEL CONTRATO DE FRANQUICIA ENTRE EL BORRADOR DEL MARCO COMÚN DE REFERENCIA Y LA PROPUESTA DE CÓDIGO MERCANTIL	259
<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
<i>Silvia Gómez Trinidad y Judith Morales Barceló</i>	

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
<i>Anselmo Martínez Cañellas</i>	

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
CAPÍTULO 15. PROTECTING WEAKER PARTIES IN (DOMESTIC AND TRANSNATIONAL) DISTRIBUTION NETWORKS: RECENT DEVELOPMENTS IN FRENCH LAW	321
<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
CAPÍTULO 16. TERMINATION OF DISTRIBUTION AGREEMENTS IN PORTUGUESE LAW: JURISPRUDENCE ON NOTICE PERIODS AND COMPENSATION OF GOOD-WILL	335
<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
CAPÍTULO 17. MASTER FRANCHISE AGREEMENT: MAIN OBLIGATIONS OF MASTER IN SPANISH LAW	351
<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
CAPÍTULO 18. THE "RECOVERY PERIOD RULE" AND ITS IMPLEMENTATION UNDER ITALIAN LAW	363
<i>Andrea Nervi</i>	

CAPÍTULO 19. LOS DEBERES FIDUCIARIOS COMO INSTRUMENTO PARA LA GOBERNANZA DE UNA RED DE DISTRIBUCIÓN	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
CAPÍTULO 20. EL CONTRATO DE COMISIÓN-AFILIACIÓN	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
CAPÍTULO 21. CUESTIONES LITIGIOSAS EN EL ÁMBITO DE LA DISTRIBUCIÓN	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

CAPÍTULO 22. REDES EMPRESARIALES Y ACUERDOS PRECONCURSALES DE REFINANCIACIÓN	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
CAPÍTULO 23. EL CABEZA DE RED EN EL CONCURSO DEL DISTRIBUIDOR	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

CAPÍTULO 24. UNA PANORÁMICA DEL ANÁLISIS ANTITRUST RELATIVO A LAS REDES EMPRESARIALES EN ESPAÑA	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
	CAPÍTULO 25. LOS CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN Y LA COMPETENCIA	509
	<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
	CAPÍTULO 26. DISTRIBUCIÓN LOGÍSTICA DE MERCANCÍAS MEDIANTE LA CREACIÓN DE EMPRESAS EN PARTICIPACIÓN. INCIDENCIA DEL DERECHO DE LA COMPETENCIA . .	517
	<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
CAPÍTULO 27. LA INCOMPATIBILIDAD DEL NUEVO ARTÍCULO 43 BIS DE LA LEY DEL SECTOR DE HIDROCARBUROS CON EL DERECHO COMUNITARIO DE LA COMPETENCIA . .	535
<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
CAPÍTULO 28. REPARACIÓN DE DAÑOS DE ILÍCITOS ANTITRUST Y DISCLOSURE. INTERPRETACIÓN DE PFLEIDERER POR LA HIGH COURT INGLESA	547
<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
CAPÍTULO 29. EL RÉGIMEN ANTITRUST DE LAS REDES DE FRANQUICIA	559
<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
CAPÍTULO 30. DERECHO DE LA COMPETENCIA Y ACUERDOS DE COLABORACIÓN EMPRESARIAL. ACUERDOS DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO Y ACUERDOS DE ESPECIALIZACIÓN	583
<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— n.º. 1217/2010, de 14 de diciembre de 2010 —RDCAID— y Reglamento —UE— n.º. 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
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	645
<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
CAPÍTULO 32. EL FUNCIONAMIENTO PRÁCTICO DE LA RED DE AUTORIDADES DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA ESPAÑOLAS	671
<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
CAPÍTULO 33. LAS REDES EMPRESARIALES FRENTE A LA CONTRATACIÓN PÚBLICA: EFECTOS ANTICOMPETITIVOS DERIVADOS DE UNA FALTA DE ADAPTACIÓN	691
<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