

D
E
R
E
C
H
O
T
R
A
N
S
N
A
C
I
O
N
A
L

ALFONSO-LUIS CALVO CARAVACA • JAVIER CARRASCOA GONZÁLEZ (Directores)

Contratos internacionales de Distribución Comercial en el Derecho Internacional Privado de la Unión Europea

JULIANA RODRÍGUEZ RODRIGO



COMARES
editorial

Contratos internacionales
de Distribución Comercial
en el Derecho Internacional Privado
de la Unión Europea

Contratos internacionales
de Distribución Comercial
en el Derecho Internacional Privado
de la Unión Europea

Juliana Rodríguez Rodrigo

GRANADA, 2013

© Juliana Rodríguez Rodrigo

EDITORIAL COMARES, S.L.

C/ Gran Capitán, 10 - Bajo

18002 - Granada

Tlf.: 958 465 382 • Fax: 958 272 736

E-mail: libreriacomares@comares.com

<http://www.editorialcomares.com>

<http://www.comares.com>

ISBN: 978-84-9045-124-3

Depósito legal: Gr. 2.309/2013

Fotocomposición, impresión y encuadernación: EDITORIAL COMARES, S.L.



A Alfonso Calvo y a Esperanza Castellanos.

A mi maestro, el profesor Alfonso Calvo, por su sabiduría.

A mi compañera, la profesora Esperanza Castellanos, por su amistad.

A ambos, por estar siempre a mi lado.

SUMARIO

INTRODUCCIÓN	1
--------------------	---

CAPÍTULO I TIPOS CONTRACTUALES

I. CONSIDERACIONES PREVIAS.....	7
II. RÉGIMEN COMÚN A TODOS LOS CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN.....	24
III. CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN SELECTIVA	30
IV. CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN EXCLUSIVA	32
V. CONTRATO DE FRANQUICIA.....	37

SECCIÓN I COMPETENCIA JUDICIAL INTERNACIONAL EN EL REGLAMENTO 44/2001

CAPÍTULO I FOROS DE COMPETENCIA JUDICIAL INTERNACIONAL DE CARÁCTER GENERAL: FORO DE LA SUMISIÓN Y FORO DEL DOMICILIO DEL DEMANDADO

I. CONSIDERACIONES PRELIMINARES.....	55
II. REGLAMENTO 44/2001.....	56
III. FORO DE LA SUMISIÓN	58
1. Sumisión expresa	59
A. <i>Cuestiones generales</i>	59
B. <i>La cláusula de sumisión en los contratos de distribución</i>	65

CONTRATOS INTERNACIONALES DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

2.	Sumisión tácita	67
IV.	FORO DEL DOMICILIO DEL DEMANDADO	69
1.	Concepto de domicilio de personas jurídicas en el Reglamento 44	70
2.	Concepto de domicilio de personas físicas en el Reglamento 44	71

CAPÍTULO II

FOROS DE COMPETENCIA JUDICIAL INTERNACIONAL DE CARÁCTER ESPECIAL: FORO ESPECIAL EN MATERIA DE CONTRATOS Y FORO ESPECIAL DE ESTABLECIMIENTOS SECUNDARIOS

I.	FORO ESPECIAL EN MATERIA DE CONTRATOS: ART. 5.1 R44.	75
1.	Aplicación del artículo 5.1.b)	84
2.	Aplicación del artículo 5.1.a)	107
A.	<i>Obligaciones primarias y obligaciones sustitutivas.</i>	107
B.	<i>Obligaciones autónomas</i>	109
C.	<i>Varias obligaciones incumplidas: Obligación principal y obligaciones accesorias.</i>	111
D.	<i>Varias obligaciones incumplidas: contratos de distribución.</i>	118
3.	Obligación contractual a cumplir en varios lugares.	119
A.	<i>Artículo 5.1.a) R44.</i>	119
B.	<i>Artículo 5.1.b) R44.</i>	128
4.	Obligación contractual a cumplir en un lugar difícil de concretar.	137
II.	FORO ESPECIAL DE ESTABLECIMIENTOS SECUNDARIOS: ART. 5.5 R44	139

CAPÍTULO III

DISPOSICIONES COMUNES

I.	INTRODUCCIÓN	143
II.	LITISPENDENCIA Y CONEXIDAD	143
1.	Litispendencia.	144
2.	Conexidad	149
III.	REGLAMENTO 1215/2012.	150
1.	Ámbito de aplicación	150
2.	Foros aplicables a los contratos internacionales de distribución	152
3.	Litispendencia y conexidad	155

SUMARIO

SECCIÓN II LEY APLICABLE A LOS CONTRATOS INTERNACIONALES DE DISTRIBUCIÓN

CAPÍTULO I REGLAMENTO ROMA I

I. ÁMBITO DE APLICACIÓN	163
II. AUTONOMÍA DE LA VOLUNTAD: ART. 3 RRI	170
1. Elección expresa de ley	172
2. Elección tácita de ley	179
3. Limitaciones a la autonomía de la voluntad: art. 3.3 RRI	182
4. Limitaciones a la autonomía de la voluntad: art. 3.4 RRI	183
III. ARTÍCULO 4 DE ROMA I	186
1. Contratos de franquicia: art. 4.1.e) RRI	192
2. Contrato de distribución: art. 4.1.f) RRI	194
3. Concepto de residencia habitual en el Reglamento Roma I.	195
4. Cláusula de excepción: art. 4.3 RRI	197
IV. NORMAS INTERNACIONALMENTE IMPERATIVAS: ART. 9 RRI	199
1. Normas imperativas del foro: art. 9.2 RRI.	202
2. Normas imperativas del Estado en el que deben ejecutarse las obligaciones contractuales: art. 9.3 RRI	204

CAPÍTULO II EL DERECHO EUROPEO DE LA COMPETENCIA

I. CUESTIONES PRELIMINARES SOBRE EL DERECHO EUROPEO DE LA COMPETENCIA	211
1. El Derecho europeo de la competencia como norma imperativa.	215
2. Ententes.	213
3. Los acuerdos de distribución como ententes	219
II. REGLAMENTO 330/2010.	221
III. ACUERDOS DE DISTRIBUCIÓN SELECTIVA Y DERECHO DE LA COMPETENCIA.	231
IV. DISTRIBUCIÓN SELECTIVA Y DISTRIBUCIÓN EXCLUSIVA.	244
V. ACUERDOS DE FRANQUICIA Y DERECHO DE LA COMPETENCIA	245
CONCLUSIONES.	251
BIBLIOGRAFÍA	259
JURISPRUDENCIA.	271

PRÓLOGO

1. La presente monografía examina los contratos internacionales de distribución desde la óptica del Derecho Internacional Privado, recogiendo y analizando toda la doctrina y la jurisprudencia relevantes vertidas sobre los mismos y aportando soluciones a los problemas que plantea esta materia. Si bien, en última instancia, la única solución válida efectiva es la que pueda ofrecer el TJUE, el propio órgano judicial europeo necesita ver la luz que le indique el camino para llegar a soluciones adecuadas. La juventud del Reglamento Roma I es también un elemento más para poder aportar pautas de interpretación de sus nuevas normas en materia de contratos de distribución.

Ésta es una obra multidisciplinar que intenta aportar un estudio completo de todos los problemas que pueden surgir desde la perspectiva del Derecho Internacional Privado. El tratamiento de la tipología contractual que existe en esta materia y el estudio del Derecho europeo de la competencia como norma imperativa aplicable en virtud del artículo 9 del Reglamento Roma I distinguen esta monografía de otras que se hayan escrito sobre los contratos internacionales de distribución y que se hayan centrado estrictamente en el estudio del Derecho Internacional Privado clásico.

2. Con la presente monografía, su autora intenta dar respuesta a los interrogantes de Derecho Internacional Privado que plantean los contratos de distribución. En efecto, estos contratos siempre han suscitado muchas dudas; pero hay dos de ellas que destacan sobre todas las demás: En primer lugar, en relación con la competencia judicial internacional, no hay una posición unánime a la hora de calificarlos como contratos de prestación de servicios en el sentido del artículo 5.1.b) del Reglamento 44/2001 (sobre el concepto de «contrato de prestación de servicios»

como una noción proteica que aglutina varias subespecies, en ocasiones, profundamente diferentes [contratos de gestión, contratos de arrendamiento de servicios y de obra, contratos aleatorios, contratos de garantía, contratos de servicios informáticos, contratos de servicios bancarios y bursátiles, contratos de servicios propios del sector marítimo y aéreo, contratos de servicios propios del sector publicitario...], *vid.*, *ad ex.*, A.-L. Calvo Caravaca/J. Carrascosa González, «Contratos internacionales I», en A.-L. Calvo Caravaca/J. Carrascosa González [Directores], *Derecho Internacional Privado*, vol. II, 14.^a ed., Granada, Editorial Comares, 2013, pp. 664-667). La autora correctamente sostiene que los contratos de distribución, en todas sus variantes, incluido el *franchising*, son contratos de «prestación de servicios» a los efectos del art. 5.1 R. 44/2001, pese a la errónea posición de cierta jurisprudencia francesa (Sent. Cass. Francia 5 marzo 2008 [contrato de distribución exclusiva entre fabricante alemán y distribuidor francés], Sents. Cour Cass. Francia de 23 enero 2007, 27 marzo 2007, 14 noviembre 2007, 5 marzo 2008). Esta jurisprudencia no es exacta. En efecto, la finalidad económica de estos contratos es la prestación de un servicio por el distribuidor al concedente. Esta posición ha sido corroborada por el Cons. 17 RR-I (SAP Guipúzcoa 21 septiembre 2007 [contrato de distribución exclusiva a ejecutar en España]; referido al Convenio de Bruselas de 1968, AAP Barcelona 14 septiembre 2010 [contrato de distribución y entrega de mercancías en Florencia]). En segundo lugar, desde la perspectiva del Derecho aplicable, la búsqueda de la prestación característica en los contratos de distribución ha sido el caballo de batalla tanto de la doctrina como de la jurisprudencia. Esta última cuestión, sin embargo, ya ha quedado resuelta con la adopción del Reglamento Roma I, que deja atrás la prestación característica como criterio para determinar la ley aplicable al contrato de distribución (*vid.*, *ad ex.*, A.-L. Calvo Caravaca/J. Carrascosa González, «Contratos internacionales I», en A.-L. Calvo Caravaca/J. Carrascosa González [Directores], *Derecho Internacional Privado*, vol. II, 14.^a ed., Granada, Editorial Comares, 2013, pp. 751-769).

3. Desde el Curso 2009-2010, la profesora Juliana Rodríguez Rodrigo dirige conmigo el curso sobre «Prácticas empresariales restrictivas de la competencia» que se imparte en el Máster Oficial de Derecho Privado de la Universidad Carlos III de Madrid. En él, explicamos a nuestros alumnos que algunas empresas prefieren ser ellas mismas las que se procuren los factores de producción que necesitan o las que distribuyan sus productos (integración vertical): las empresas consiguen así reducir los costes de transacción, garantizar el acceso a un recurso, suprimir ex-

PRÓLOGO

ternalidades, etc. Por el contrario algunas empresas prefieren comprarle a otras los factores de producción o los servicios que necesitan para producir o distribuir los bienes o servicios que ofertan en el mercado. Es frecuente que esta opción se traduzca en contratos entre empresas de larga duración que repercuten en los precios o en la conducta de las mismas (restricciones verticales): la finalidad de estas restricciones es obtener un resultado semejante al de las empresas verticalmente integradas. Que las empresas se decanten por una u otra opción —cada una con sus propios inconvenientes y riesgos— depende de varios factores (para una exposición de conjunto de estos problemas que he apuntado en unas pocas líneas, *vid.*, *ad ex.*, R.H. Coase, «The Nature of firm», *Economica*, 4, 1937, pp. 386-405 y D.W. Carlton/J.M. Perloff, *Modern Industrial Organization*, 4ª ed., Boston, 2005, pp. 395-400, 414-415 y 425-431). Pero, en todo caso, si se escoge el camino de las restricciones verticales, la preparación y conclusión de contratos de distribución constituye una tarea ineludible para dichas empresas. Nada tiene de extraño, pues, que una jurista como Juliana Rodríguez Rodrigo, que se ha aproximado a este mundo desde el campo del Derecho antitrust europeo y que vive en una sociedad globalizada, acabe interesándose por los problemas jurídico-internacionales que este tipo de contratos suscitan.

4. Este libro es tan claro y preciso que no necesitaría prólogo. Pero su autora me lo ha pedido y no he podido negarme. Es una persona maravillosa, inteligente, trabajadora y simpática. Desde que era una jovencísima estudiante de una titulación doble a la que di clase en la Universidad Carlos III de Madrid hasta hoy, he tenido siempre con ella la sensación no sólo de que soy libre para tratar de cualquier tema, sino también de que su inteligencia serena le permite comprenderme y responderme como a un igual e, incluso, realizar aportaciones que, de otro modo, me hubieran pasado desapercibidas. Es un típico producto de la Universidad Carlos III de Madrid y de su esfuerzo personal. Me permite recordar con agrado una frase de Cicerón, en la que se pregunta (retóricamente) qué cosa es más dulce que tener a alguien con quien te atrevas a hablar de todas las cosas como contigo mismo: *Quid dulcius quam habere quicum omnia audeas sic loqui ut tecum?* (*De amicitia*, 44 a.C., § 22).

Madrid, 1 octubre 2013

ALFONSO-LUIS CALVO CARAVACA
Catedrático de Derecho Internacional Privado
Universidad Carlos III de Madrid

TABLA DE ABREVIATURAS

TEXTOS LEGALES

CC	Código Civil
CR	Convenio de Roma de 1980
LCA	Ley de contrato de agencia
LOPJ	Ley Orgánica del Poder Judicial
R44	Reglamento 44/2001
RRI	Reglamento Roma I
TCE	Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea
TCEE	Tratado de la Comunidad Económica Europea
TFUE	Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea

ORGANISMOS

AP	Audiencia Provincial
CCI	Cámara de Comercio Internacional
TJCE	Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas
TJUE	Tribunal de Justicia de la Unión Europea
TPI	Tribunal de Primera Instancia
TS	Tribunal Supremo

PUBLICACIONES JURÍDICAS

AEDIP	Anuario Español de Derecho Internacional Privado
Antitrust L.J.	Antitrust Law Journal
CDC	Cuadernos de Derecho y Comercio

CONTRATOS INTERNACIONALES DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

CDT	Cuadernos de Derecho Transnacional
DPCI	Droit et practice du commerce international
JT	Journal des Tribunaux
JCB	La Jurisprudence Commerciale de Belgique
JCP	Jurisclasseur Periodique, La Semaine Juridique
JDI Clunet	Journal du droit international
ECLR	European Competition Law Review
Not. U.E.	Noticias de la Unión Europea
RCD	Revista de Derecho de la competencia y la distribución
RCDIP	Revue Critique de Droit International Privé
RDCB	Revue de Droit Commercial Belge
RDCE	Revista de Derecho Europeo Europeo
RDM	Revista de Derecho Mercantil
REDI	Revista Española de Derecho Internacional

OTRAS

AAP	Auto de la Audiencia Provincial
ATJCE	Auto del Tribunal de Justicia de la Comunidad Europea
BOCE	Boletín Oficial de las Cortes Generales
BOE	Boletín Oficial del Estado
CE	Comunidad Europea
CEE	Comunidad Económica Europea
DIPr	Derecho Internacional Privado
DO	Diario Oficial
DOCE	Diario Oficial de las Comunidades Europeas
DOUE	Diario Oficial de la Unión Europea
FD	Fundamento de Derecho
Rec.	Repertorio de Jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea
RDGRN	Resolución de la Dirección General de los Registros y del Notariado
SAP	Sentencia de la Audiencia Provincial
SJPI	Sentencia del Juzgado de Primera Instancia
STJCE	Sentencia del Tribunal de Justicia de la Comunidad Europea
STJUE	Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea
STPI	Sentencia del Tribunal de Primera Instancia
STS	Sentencia del Tribunal Supremo



COMARES
editorial

ISBN 978-84-9045-124-3



9 788490 451243