

Juan Luis GONZÁLEZ
ALCÁNTARA

RUIZ PERIS, Juan Ignacio, *El contrato de franquicia y las nuevas normas de defensa de la competencia*..... 468

Agrega el autor que la invocabilidad aludida sólo procederá cuando se produzca como previa a la solución de un caso en que la norma comunitaria afectaría al invocante.

Pero luego se refiere Ruiz-Jarabo a un caso en que se ha considerado procedente la invocabilidad, sin satisfacer el requisito anterior, con apoyo en el efecto *transfusión* que produce la directiva en el derecho interno de los estados miembros.

De lo anterior se deduce que no sólo el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas debe aplicar las normas de las directivas, sino también los nacionales deben interpretar su derecho interno a la luz del texto y del objeto de las mismas.

Posteriormente, Ruiz-Jarabo alude a la obligación de los jueces internos de suspender cautelarmente la aplicación del derecho interno en defensa del derecho comunitario.

Lo anterior resulta lógico ante la supremacía aceptada (por los estados miembros) del derecho comunitario sobre el nacional.

Finalmente, estudia el autor la obligación de las instituciones comunitarias de colaborar con el juez nacional.

Lo último está acorde con el objetivo de la Comunidad Europea, que según el artículo 2 del Tratado constitutivo de la misma es promover relaciones más estrechas entre los estados que la integran.

No cabe duda, Europa se encuentra en la coyuntura de una transformación jurídica sustancial, que a los estudiosos del derecho en América nos importa, especialmente cuando nos encontramos ante el fenómeno incipiente de una integración internacional

Gregorio RODRÍGUEZ MEJÍA

RUIZ PERIS, Juan Ignacio, *El contrato de franquicia y las nuevas normas de defensa de la competencia*, Madrid, Civitas, 1991, 198 pp.

El doctor en derecho Juan Ignacio Ruiz Peris es profesor ayudante en la cátedra de derecho mercantil en la Universidad de Valencia, y analiza en este libro en tres capítulos el contrato de franquicia y las normas de defensa de la competencia.

Nuevamente presenciamos la influencia del derecho anglosajón que ha exportado a los países de cultura latina nuevas figuras jurídicas, y en este caso estamos frente a dos instituciones muy de moda en los países que como el nuestro, han abierto sus puertas a la inversión extranjera, mediante las franquicias. También el derecho *antitrust* nor-

teamericano ha influido en la legislación antimonopólica de los países del hemisferio. Esta obra tiene la ventaja de analizar las dificultades que enfrenta España para adaptarse a la estructura jurídica de las comunidades económicas europeas, de tal manera, que la parte más extensa del libro se dedica al contrato de franquicia y al derecho comentario de la concordancia.

El contrato de franquicia es un contrato nominado, atípico, que procede del derecho anglosajón y que con motivo de la apertura comercial de Europa, se ha extendido por todas partes en ese continente, lo mismo que en otras partes del mundo, corresponde a los que se conoce como *Business Format Franchise*, y es diferente al contrato de concesión, y licencia de marca.

Este contrato se puede definir como aquél en que una de las partes denominada franquiciador, que puede ser una persona física o moral, celebra con una persona denominada franquiciado, quien igualmente puede ser una persona física o moral, y mediante el cual el franquiciador se encarga de permitir que el franquiciado utilice marcas, signos, colores o cualquier otra característica que haga singular un bien, un servicio, o un producto; en dicho contrato el franquiciado se obliga previamente a amueblar, pintar o de cualquier otra forma identificar el local comercial en el cual se habrá de vender el producto, el servicio o el bien previamente contratado y de ninguna otra forma, ni por ningún concepto, el franquiciado podrá vender ningún bien, servicio o producto que no haya sido el que previamente fue contratado; igualmente se obliga el franquiciado a no mudar de domicilio, ya que con esta violación al contrato se podría alterar la red de distribución del producto o del servicio contratado.

Las normas anticoncurrenciales o *antitrust*, en esencia constituyen el fin último de toda legislación tendente a evitar los monopolios. Así podemos decir válidamente que una empresa automotriz no puede ni debe distribuir por sí el producto una vez terminado, ya que se estaría en presencia de un monopolio; por lo que en todo tiempo, se debe de encargar a una tercera persona lo relativo a la distribución del producto.

En virtud de que el objeto del contrato, pueden ser bienes, servicios o productos, y con la apertura comercial europea, se puede apreciar que estamos en presencia de un contrato que puede ser celebrado por personas de diversa nacionalidad y que por tal motivo, antes de entrar al estudio de las normas de la competencia, se puede establecer válidamente que en ningún caso se puede pretender aplicaciones extrapolares de la ley.

En España, la legislación aplicable es la Ley de la Defensa de la Competencia y el órgano encargado de administrar y decir la Ley es el Tribunal de Defensa de la Competencia, órgano éste que es el único encargado de dirimir cualquier controversia en torno a estos contratos.

El primer fallo de este Tribunal fue dado a conocer el día 8 de abril de 1990, en dicha ocasión se determinó que una fábrica productora de caramelos pretendía, mediante una serie de subsecuentes subfranquicias, establecer toda una red de distribución del producto elaborado. Uno de los fallos esgrimidos por este Tribunal radica en que de acuerdo con el artículo 1o. de la Ley de la Defensa de la Competencia, hay que atender cuál es la fuente de insumos del productor del bien o servicio, es decir, la empresa productora había celebrado un contrato de abastecimiento en exclusiva, por lo que se está en presencia de una disposición contraria a lo establecido por el artículo 1o. de la Ley mencionada.

Otro de los criterios que sirven de apoyo para defender la competencia del Tribunal radica en que los distribuidores deben tener la libertad para proveerse de otros distribuidores, si los productos se entregan a través de una red autorizada de reparto.

En el aspecto de las sanciones es oportuno mencionar que éstas por su naturaleza son bastantes elevadas, ya que para los infractores de los artículos 1, 5 y 9 de la Ley de Defensa de la Competencia, van hasta los 150 millones de pesetas, mismos que pueden sufrir un incremento del 10 por ciento hasta el ciento por ciento del volumen total de ventas, correspondientes al ejercicio económico inmediato anterior del Tribunal; otras penalidades que puede imponer el Tribunal son las sanciones pecuniarias, que van de las 10 mil a las 100 mil pesetas y que tienden a desalentar al franquiciador según realice cualquier actividad de las que están prohibidas por la Ley. A los representantes de las personas morales se les puede imponer una multa equivalente hasta cinco millones de pesetas, cuando hayan permitido que el Consejo de Administración de la empresa viole las reglas de la competencia, esto es, cuando deliberadamente los representantes de cualquier personal moral omitan señalar a los asociados que están violando las disposiciones tendentes a eliminar los monopolios (artículo 1o. de la Ley de Defensa de la Competencia). En Estados Unidos, las disposiciones aplicables son la Ley *antitrust*, en relación con el *anticurrency* y el *rol of how*. En esta materia uno de los asuntos más sonados es el *Pronuptia* de París, que es una casa de modas, la cual a través de un contrato de franquicia permitía

que su filial en España, elaborara y distribuyera vestidos para novia, y una vez hecho lo anterior el franquiciado procedió a la venta del local destinado a la venta de dichos bienes; una vez realizado lo anterior, cambió de domicilio y unas calles más adelante abrió un nuevo local, con lo que causaba perjuicios al primero y que había sido vendido, pero toda vez que no se celebró un contrato de distribución en exclusiva con la persona ya mencionada, el Tribunal decidió en favor de la franquiciada.

El libro permite de manera sintética conocer la problemática que implica el contrato de franquicia y las consecuencias que la legislación automonopólica puede producir en un país como España; hay que recordar que en México se aprobó recientemente una legislación anticoncurrencia, que omite regular algunas de las consideraciones que se hacen en las normas de Estados Unidos o de Europa ante este *Franchise boom* habría que abrir los ojos para regular mejor el contrato atípico que tanta importancia tiene en el mundo económico moderno.

Juan Luis GONZÁLEZ ALCÁNTARA

SANTOS AZUELA, Héctor, *Derecho colectivo del trabajo*, México, Editorial Porrúa, 1993, 334 pp.

El presente libro, propone una cuidadosa reconstrucción del derecho positivo mexicano en materia sindical, tomando en cuenta las experiencias históricas, sociales y jurídicas que han impulsado su evolución hasta nuestros días.

La obra del doctor Héctor Santos Azuela es desarrollada en trece capítulos correctamente estructurados y nutridos de amplísima información bibliográfica y hemerográfica, circunstancias que no son extrañas en el autor, sino el reflejo de muchos años de experiencia en la investigación y la docencia en materia del trabajo.

El autor realiza una valoración crítica, inspirada en la idea de que el ordenamiento jurídico debe preservar la libertad sindical, para así lograr la eficaz tutela de los intereses de la clase trabajadora. Fundamenta esta idea, en la Declaración Universal de los Derechos del Hombre, de 1948, y en los convenios 87 y 88 de la Organización Internacional del Trabajo. Por tales motivos y como resultado de la aceptación internacional de esta figura, en la actualidad forma parte importante del ordenamiento jurídico de todas las sociedades demo-