CONTRACTE DE FRANQUÍCIA A ESPANYA: REGULACIÓ, OBLIGACIONS I ASPECTES LEGALS CLAU

El contracte de franquícia ha demostrat ser una eina clau en l'expansió empresarial, permetent als franquiciadors expandir el seu negoci a través de tercers i als franquiciats beneficiar-se d'un model de negoci d'èxit ja provat.

L'origen de la paraula es remunta a un terme francès (*franquícia*), que a l'Edat Mitjana significava la concessió d'un privilegi per part del monarca amb el qual transformava en autònoms els territoris i les persones.

Si bé no hi ha unanimitat sobre aquest punt, sembla que la primera relació contractual de franquícia tal com es coneix actualment va ser creada per l'empresa Singer cap al 1858, per vendre les seves màquines de cosir.

En el context espanyol, aquest tipus de contracte ha adquirit una rellevància considerable en les darreres dècades, particularment a causa dels avantatges competitius que ofereix tant per al franquiciador com per al franquiciat. Tanmateix, la seva regulació en el dret espanyol és complexa i, en molts aspectes, fragmentària.

Aquest article proposa un resum dels principals punts del contracte de franquícia a Espanya sota l'anàlisi del seu marc normatiu i jurisprudencial.

DEFINICIÓ JURÍDICA DEL CONTRACTE DE FRANQUÍCIA

El contracte de franquícia, tal com el defineix el Codi Deontològic Europeu de la Franquícia, és un sistema de comercialització de béns i/o serveis i/o tecnologia, que es basa en una col·laboració estreta i continuada entre empreses financerament separades i independents –el franquiciador i els seus franquiciats–, mitjançant el qual el franquiciador concedeix al franquiciat el dret, però també li imposa l'obligació, de dur a terme un negoci conforme al concepte del franquiciador.

Aquest dret faculta i obliga el franquiciat –a canvi d'una contraprestació financera directa o indirecta– a utilitzar el nom comercial del franquiciador, i/o la marca registrada i/o marca de servei, el *know-how*, els mètodes tècnics i de negoci, el procediment i altres drets de propietat industrial i/o intel·lectual; sobre la base d'una prestació continuada d'assistència comercial i tècnica, dins del marc del contracte de franquícia (escrit) celebrat entre les parts per a aquesta finalitat.

QUINES LLEIS REGULEN EL CONTRACTE DE FRANQUÍCIA A ESPANYA

A Espanya, el contracte de franquícia, malgrat la seva creixent importància, manca d'una regulació completa i sistemàtica en el dret positiu.

La principal normativa que fa referència al contracte de franquícia és la Llei 7/1996, de 15 de gener, d'Ordenació del Comerç Minorista, que defineix l'activitat comercial de franquícia en el seu article 62.1, descrivint-la com aquella en què una empresa franquiciadora cedeix a una altra franquiciada el dret a l'explotació d'un sistema propi de comercialització de productes o serveis.

I en l'apartat següent, enuncia el contingut de l'obligació d'informació precontractual que ha d'oferir tot franquiciador.

El Reial decret 201/2010, de 26 de febrer, pel qual es regula l'exercici de l'activitat comercial en règim de franquícia i la comunicació de dades al registre de franquiciadors (registre posteriorment suprimit mitjançant el Reial decret llei 20/2018, de 7 de desembre) complementa aquesta definició, establint les condicions bàsiques per a l'activitat de cessió de franquícies, i delimitant els elements que han de constituir el contingut mínim del contracte de franquícia, així com el contingut de la informació precontractual que s'ha de proporcionar al potencial franquiciat.

REGULACIÓ EUROPEA APLICABLE AL CONTRACTE DE FRANQUÍCIA

Tampoc a nivell europeu el contracte de franquícia compta amb una normativa específica; tanmateix, es troba influït per diverses normatives relacionades amb la competència i el comerç.

Entre les disposicions més rellevants hi ha els articles 101 i 102 del Tractat de Funcionament de la Unió Europea, i l'actual Reglament 2022/720, denominat Reglament d'Exempció per Categories dels Acords Verticals, que ha substituït, amb efectes des del 31 de maig de 2022, l'anterior Reglament UE núm. 330/2010 de la Comissió Europea.

El Tribunal de Justícia de la Unió Europea (TJUE) també ha contribuït significativament a la configuració de les franquícies a Europa. Un cas emblemàtic és el de "Pronuptia", Sentència del TJUE de 28 de gener de 1996, en què el TJUE, examinant l'aplicabilitat de la normativa sobre la lliure competència també a la franquícia, va diferenciar el contracte de franquícia d'altres contractes de distribució en destacar la importància del *know-how* i l'assistència continuada del franquiciador com a elements distintius essencials.

El cas "Pronuptia" és especialment rellevant perquè la seva doctrina, recollida en diverses decisions de la Comissió, va servir posteriorment de fonament per al Reglament 4.087/1988 de 30 de novembre, primera normativa sobre acords verticals exempts de la prohibició de limitar la competència.

JURISPRUDÈNCIA DEL TRIBUNAL SUPREM SOBRE CONTRACTES DE FRANQUÍCIA

Tractant-se d'un contracte atípic, també la jurisprudència espanyola ha exercit un paper fonamental en la interpretació i consolidació de la normativa i dels principis aplicables als contractes de franquícia.

Per exemple, el Tribunal Suprem en la seva sentència núm. 754/2005, de 21 d'octubre (Roj STS 6410/2005; núm. rec. 555/1999), on analitza la il·lícita utilització postcontractual del *know-how* transmès durant un contracte de franquícia, va realitzar una descripció general del marc normatiu i interpretatiu aplicable al contracte de franquícia, amb cites de les principals sentències amb les quals el Tribunal Suprem havia construït la seva doctrina jurisprudencial sobre aquesta figura contractual, subratllant la importància de la informació precontractual i la distinció entre les prestacions de tracte successiu i les de tracte únic.

Posteriorment, en la **Sentència de 4 de juny de 2020** (Roj STS 1568/2020; núm. rec. 4164/2017), el Tribunal Suprem, examinant l'aplicació del principi dels efectes retroactius de la resolució contractual, va aprofundir en la naturalesa complexa de la relació de franquícia, destacant

l'autonomia de la voluntat de les parts i la importància del cànon d'entrada en l'economia del contracte, així com la seva possible devolució proporcional en cas d'incompliment de la franquiciadora. Aquesta sentència destaca també per mencionar la doctrina jurisprudencial sobre la resolució del contracte per incompliments recíprocs i per la seva anàlisi de la transmissió del *know-how* en la franquícia.

OBLIGACIÓ D'INFORMACIÓ PRÈVIA EN LES FRANQUÍCIES

La informació precontractual és un dels elements clau en la regulació dels contractes de franquícia a Espanya.

Segons el Reial Decret 201/2010, el franquiciador està obligat a proporcionar al potencial franquiciat una sèrie de dades essencials abans de la signatura del contracte. Aquesta informació ha d'incloure l'acreditació de la titularitat o llicència d'ús de la marca i dels signes distintius, una descripció detallada del sistema de franquícia, les característiques del mercat i les condicions financeres del contracte, entre altres aspectes.

La finalitat d'aquesta obligació és garantir que el franquiciat pugui prendre una decisió informada i reduir així el risc de conflictes futurs. L'omissió o la falta de precisió en aquesta informació poden donar lloc a la nul·litat del contracte o a la reclamació de danys i perjudicis per part del franquiciat.

De fet, com s'esmentarà també més endavant, la falta, insuficiència o inexactitud de la informació precontractual és un dels principals motius de controvèrsia entre el franquiciat i el franquiciador.

Característiques principals del contracte de franquícia

Si bé es tracta, com ja hem dit, d'un contracte atípic subjecte bàsicament a l'autonomia de la voluntat de les parts, existeixen certes característiques que qualifiquen un contracte de franquícia i que es repeteixen en els esquemes contractuals. Les característiques essencials d'aquest tipus de contracte inclouen:

1. **Cessió de drets de propietat intel·lectual i industrial**
   El franquiciat rep el dret a utilitzar la marca, rètol, emblema, patent o qualsevol altre dret de propietat intel·lectual o industrial del franquiciador.
2. **Transmissió del *know-how***
   El franquiciador ha de transmetre al franquiciat un conjunt de coneixements tècnics, també conegut com *know-how*, que és essencial per a l'explotació del negoci. És fonamental que aquest *know-how* sigui "provat", és a dir, que ja existeixi almenys un local o establiment que l'utilitzi amb èxit.
3. **Assistència tècnica i comercial continuada**
   Durant tota la vigència del contracte, el franquiciador ha de proporcionar al franquiciat assistència tècnica i comercial, cosa que inclou la formació inicial i el suport continu. Normalment aquesta obligació del franquiciador té una doble vessant que obliga alhora el franquiciat a proveir-se únicament de productes que li subministri el franquiciador o proveïdors del franquiciador.
4. **Uniformitat en la presentació i operación**
   El contracte sol preveure que el franquiciat ha de mantenir una presentació uniforme dels locals, vehicles i altres elements relacionats amb el negoci, seguint els estàndards establerts pel franquiciador. Les clàusules que s'insereixen en els contractes per al control d'aquesta obligació per part del franquiciat són molt variades: poden anar des de la

direcció o control de les obres d'adequació del local per part del franquiciador, fins a l'adquisició de mobiliari al franquiciador, la instal·lació de programari de gestió proporcionat pel franquiciador, o fins i tot la instal·lació de càmeres al local amb accés directe des de la central del franquiciador.

5. **Durada**
   L'entrada en un sistema de franquícia habitualment pressuposa una inversió no menor per part del franquiciat que no només haurà d'abonar un cànon d'entrada a la franquícia, sinó també adequar un local o les seves instal·lacions per uniformar-se amb la imatge de la marca. Per amortitzar aquesta inversió és necessari desenvolupar l'activitat durant diversos anys. Per tant, un dels punts més importants per al franquiciat serà la durada mínima del contracte i la possibilitat de finalitzar-lo lliurement en cas que el negoci no funcioni com estava previst.

Vegem ara les principals obligacions de les parts.

OBLIGACIONS LEGALS DEL FRANQUICIADOR EN UN CONTRACTE DE FRANQUÍCIA

El franquiciador assumeix una sèrie d'obligacions que són crucials per a l'èxit de la relació contractual. Aquestes inclouen, entre d'altres:

1. **Provisió d'informació precontractual**
   Com s'ha esmentat, el franquiciador ha de proporcionar tota la informació necessària perquè el franquiciat pugui prendre una decisió informada. Entre aquesta, a més de les característiques de la franquícia i de la seva explotació, el franquiciador haurà de proporcionar una estimació de les inversions i despeses necessàries per a la posada en marxa d'un negoci afiliat a la franquícia.
2. **Transmissió del *know-how***
   Ha de comunicar al franquiciat el *know-how* necessari per a l'explotació del negoci, cosa que inclou formació inicial i qualsevol actualització rellevant. Molt sovint els contractes de franquícia, tal com són redactats per les empreses franquiciadores, inclouen en aquest punt també una contraprestació o reemborsament de despeses a favor de la franquiciadora, per als cursos de capacitació o per als de formació professional, i fins i tot una limitació per al franquiciat que només podrà utilitzar personal format prèviament per la central de la franquiciadora.
3. **Assistència continuada**
   El franquiciador ha d'oferir assistència tècnica i comercial durant tota la vigència del contracte, cosa que inclou suport en la gestió del negoci, campanyes de màrqueting i qualsevol altra forma de suport necessària per a l'èxit del franquiciat. Per cobrir part de les despeses de màrqueting, en els contractes de franquícia se sol inserir també un *royalty* o cànon periòdic per a la publicitat. És a dir, un import que el franquiciat va pagant i que, conjuntament amb els *royalties* abonats pels altres franquiciats pel mateix concepte, forma una bossa que el franquiciador utilitza per sufragar les despeses de les accions de màrqueting i publicitat a nivell nacional i internacional que després repercuteixen en benefici de tots els afiliats.
4. **Protecció de la marca**
   El franquiciador té l'obligació de protegir la marca i els drets de propietat intel·lectual, assegurant que es mantingui el seu valor i reputació en el mercat. Aquesta obligació inclou no només el pagament dels drets per renovar el registre de la marca davant dels

organismes públics, sinó també l'eventual defensa jurídica de la marca contra accions il·lícites de tercers.

Obligacions Del Franquiciat En Una Franquícia

El franquiciat, per la seva banda, també té obligacions clau que ha de complir per garantir el bon funcionament de la franquícia:

1. **Pagament de cànons i *royalties***
   El franquiciat ha d'abonar els pagaments acordats, que poden incloure un cànon d'entrada i *royalties* periòdics basats en els ingressos o beneficis del negoci.
2. **Compliment dels estàndards operatius**
   El franquiciat ha d'operar el negoci segons els estàndards i procediments establerts pel franquiciador, cosa que inclou l'adopció de les polítiques de màrqueting, servei al client i operacions, però també l'ús de manera exclusiva dels programes de gestió que proporciona el franquiciador, que es converteixen també en l'eina de control més eficaç que té el franquiciador sobre els ingressos del franquiciat.
3. **Manteniment de la confidencialitat**
   El franquiciat ha de mantenir la confidencialitat sobre el *know-how* i qualsevol altra informació sensible proporcionada pel franquiciador. No és estrany veure clàusules que limiten la possibilitat d'utilitzar el *know-how* també un cop finalitzat el contracte de franquícia i per una durada il·limitada en el temps.
4. **Exclusivitat i no competència**
   Depenent dels termes del contracte, el franquiciat pot estar obligat a operar exclusivament sota la marca del franquiciador i a no competir amb aquest dins de determinats paràmetres geogràfics o de mercat. L'eficàcia del pacte de no competència se sol estendre també un cop finalitzat el contracte de franquícia per qualsevol raó. En aquest sentit, cal recordar que també el nou **Reglament (UE) 2022/720 de la Comissió de 10 de maig de 2022**, relatiu a l'aplicació de l'article 101, apartat 3 del **Tractat de Funcionament de la Unió Europea** a determinades categories d'acords verticals i pràctiques concertades, permet limitar la competència postcontractual sempre que aquesta limitació:
   i. Es refereixi a béns o serveis que competeixin amb aquells contractuals
   ii. Es limiti al local o terrenys des dels quals el comprador hagi operat durant el contracte
   iii. Sigui indispensable per protegir coneixements tècnics transferits pel proveïdor al comprador
   iv. Estigui limitada al període d'un any després de la finalització del contracte (Art. 5 Reglament 2022/720).

CONFLICTES I CONTROVÈRSIES EN ELS CONTRACTES DE FRANQUÍCIA

Malgrat els beneficis mutus que pot oferir un contracte de franquícia, existeixen diversos motius de controvèrsia que poden sorgir entre les parts.
Vegem els més comuns:

1. **Informació precontractual deficient o engañosa**
   La manca de transparència o l'omissió d'informació rellevant per part del franquiciador pot donar lloc a disputes legals. En aquest sentit, especial atenció mereix la informació sobre eventuals estimacions de vendes o resultats d'explotació del negoci que pot oferir el franquiciador al franquiciat. El **Reial decret 201/2010** la qualifica com a informació

opcional i no obligatòria; tanmateix, en cas de proporcionar-se, el franquiciador estarà obligat a basar-la en experiències o estudis que "estiguin suficientment fonamentats".

2. **Modificacions unilaterals**
   Sovint, els canvis unilaterals en els termes del contracte que pretén imposar el franquiciador, com ara l'augment dels *royalties* o l'alteració de les àrees d'exclusivitat, són causes força comunes de conflicte.
3. **Conflictes postcontractuals**
   Un cop finalitzat el contracte solen sorgir controvèrsies sobre l'impagament de *royalties*, les causes de la resolució, els incompliments recíprocs, la utilització del *know-how* o la prohibició de competir durant el període acordat. Altres controvèrsies afecten la devolució o utilització de l'*stock* de productes que encara té el franquiciat en el seu poder o del mobiliari adquirit per adequar el negoci i uniformar-lo amb la marca.

   Tenint en compte l'infinit de controvèrsies que poden sorgir, tant durant la vigència del contracte com un cop finalitzat —sovint després d'un llarg i profitós període de col·laboració recíproca—, és especialment recomanable preveure clàusules de resolució alternativa de conflictes, com podria ser un procediment de negociació entre les parts durant un període mínim i, posteriorment, un intent de mediació davant d'un tercer imparcial i, finalment, en cas que no sigui possible arribar a un acord amistós, una clàusula arbitral que permeti a ambdues parts obtenir una decisió ràpida per part d'experts en la matèria.

CONCLUSIONS SOBRE LA REGULACIÓ DEL CONTRACTE DE FRANQUÍCIA A ESPANYA

El contracte de franquícia representa una eina molt atractiva i poderosa per expandir un negoci (costat franquiciador) i emprendre una nova activitat (costat franquiciat). La franquícia és una figura contractual complexa, que combina elements del contracte de distribució, drets de propietat intel·lectual i disciplina de la competència.

A Espanya, malgrat la manca d'una regulació completa i sistemàtica, les normes existents i la interpretació jurisprudencial d'aquesta figura han establert un marc que permet a les parts entrar en aquesta relació comercial amb un grau raonable de seguretat jurídica.

Tanmateix, atès que l'autonomia de la voluntat continua sent l'element clau d'aquest contracte atípic, és fonamental comptar amb assessorament professional a l'hora de negociar un contracte de franquícia.