

# LOS PELIGROS DEL CONTRATO DE FRANQUICIA Y CÓMO MITIGARLOS



**Ana Ribó.** Socia de Litigación y Arbitraje de Pérez-Llorca  
**Alberto Poch.** Abogado de Litigación y Arbitraje de Pérez-Llorca

## SUMARIO

1. El contrato de franquicia
2. Un contrato atípico con regulación asociada
3. Problemas derivados del incumplimiento del deber de información precontractual
4. Principales cláusulas conflictivas
  - 4.1) Determinación de los derechos de exclusiva que son objeto de cesión
  - 4.2) Retención del know how
  - 4.3) Deber de control
  - 4.4) Homologación de productos
  - 4.5) Prestación de asistencia comercial
  - 4.6) Exclusividad territorial
  - 4.7) Prohibición de competencia
  - 4.8) Pago del precio
  - 4.9) Cláusula penal
  - 4.10) Relación laboral

*A pesar de su implantación y de ser un contrato consolidado entre nuestros empresarios, la franquicia es una figura contractual relativamente novedosa en nuestro ordenamiento jurídico.*

## EL CONTRATO DE FRANQUICIA

Surgido del tipo contractual del derecho norteamericano denominado «franchising», el contrato de franquicia

ha sido definido desde un punto de vista jurisprudencial<sup>1</sup> como **aquel contrato que se celebra entre dos partes jurídica y económicamente independientes, en virtud del cual**

**una de ellas (franquiciador) otorga a la otra (franquiciado) el derecho a utilizar bajo determinadas condiciones de control, y por un tiempo y zona delimitados, una técnica en la**

<sup>1</sup> Por todas, vide sentencia de 27 septiembre 1996 dictada por la Sala de lo Civil del Tribunal Supremo.

**actividad industrial o comercial o de prestación de servicios del franquiciado**, contra entrega por éste de una contraprestación económica.

Por su parte, la doctrina ha clasificado el contrato de franquicia dentro de los denominados **contratos de colaboración entre empresarios y, en especial, como una variante del contrato de distribución** toda vez que, como sucede en este tipo de contratos (i) persigue la distribución de bienes y/o servicios, (ii) el franquiciado adquiere los productos del franquiciador pero desarrolla su actividad por cuenta y riesgo propios, y (iii) existe un interés y obligación del franquiciador en controlar la posterior actividad de reventa de los productos o servicios.

En cualquier caso es importante subrayar que **los contratos de franquicia tienen sustantividad propia**, pues al suponer la transmisión del derecho a usar el modelo de empresa propio del franquiciador, entendido este modelo como un conjunto de signos distintivos y de conocimientos, de carácter confidencial o secreto, gracias a los cuales y a la asistencia permanente del franquiciador, se permite al franquiciado replicar el modelo de negocio inicial.

### UN CONTRATO ATÍPICO CON REGULACIÓN ASOCIADA

Aun cuando el contrato de franquicia no resulta desconocido para nuestro ordenamiento jurídico, lo cierto es que no existe una regulación material completa del mismo, por lo que nos encontramos ante un contrato nominado

## LEGISLACIÓN

[www.ksp.es](http://www.ksp.es)

- Ley 7/1996, de 15 de enero, de ordenación del comercio minorista. (Normas básicas. Marginal: 3640). Arts.;62
- Real Decreto 201/2010, de 26 de febrero, por el que se regula el ejercicio de la actividad comercial en régimen de franquicia y la comunicación de datos al registro de franquiciadores. (Legislación General. Marginal: 103744). Arts.; 2 a) y b), 3
- Reglamento (CE) nº 2790/1999 de la Comisión, relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 81 del Tratado a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas
- Directiva 2006/123/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 12 de diciembre de 2006, relativa a los servicios en el mercado interior
- Ley 7/1998, de 13 de abril, sobre Condiciones Generales de la Contratación. (Normas básicas. Marginal: 3638)
- Código Civil. (Normas básicas. Marginal: 3116). Art. 1258
- Reglamento (UE) nº 330/2010 de la Comisión, de 20 de abril de 2010, relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas. Art. 5

(porque su existencia está prevista en el ordenamiento) pero atípico (dado que su contenido no está regulado), por lo

que se registrará por la voluntad de las partes plasmada en las cláusulas del contrato.

---

**“La transmisión del *know how* del franquiciador al franquiciado es un requisito básico del contrato según la legislación comunitaria y la doctrina jurisprudencial”**

---

**“Una vez finalizado el contrato, la obligación de no competencia se admite siempre y cuando su duración se limite al período de un año tras la expiración del acuerdo”**

Quizás valga la pena recordar que se intentó regular estos contratos en el proyecto de nuevo Código de Derecho Mercantil pero, si bien su regulación estaba prevista en la propuesta de Código que el Ministerio de Justicia elaboró en fecha 17 de junio de 2013, finalmente dicha regulación desapareció del Anteproyecto de Ley de Código Mercantil, aprobado en fecha 30 de mayo de 2014.

A la espera de que alguna iniciativa legislativa pueda acabar viendo la luz, debemos hacer referencia a las normas que ya existen sobre la franquicia. La Ley 7/96 de Ordenación del Comercio Minorista, en su artículo 62, se ocupó

de definir dicho contrato como –*aquel contrato por el que una empresa denominada franquiciadora, cede a otra, denominada franquiciada, el derecho a la explotación de un sistema propio de comercialización de productos o servicios*– y de regular los **requisitos que se debían cumplir para desarrollar dicha actividad**: (i) por un lado, la **necesidad de autorización administrativa así como la inscripción obligatoria del franquiciador en un registro especial** y, por el otro, (ii) el **deber de informar al franquiciado, por escrito y con carácter previo a la firma del contrato, de las condiciones esenciales de la franquicia**.

La posterior promulgación del Real Decreto 201/2010, de 26 de febrero (“RD 201/2010”), con el objetivo de regular el ejercicio de la actividad comercial en régimen de franquicia y la comunicación de datos al registro de franquiciadores y adaptar dicha regulación al Reglamento de exención por categorías nº 2790/1999<sup>2</sup> y a la Directiva nº 2006/123/CE, ha perfeccionado la definición de franquicia, desarrollando los requisitos de inscripción en el registro de franquiciadores y ampliando considerablemente los deberes de información precontractual del franquiciador para con el franquiciado, con los consiguientes problemas que se pueden derivar en caso de incumplimiento.

Asimismo y toda vez que resulta habitual que los contratos de franquicia se presenten como contratos de adhesión, hay que destacar que en ocasiones se aplicará también la Ley 7/1998 sobre Condiciones Generales de la Contratación (“LCGC”), debiendo considerarse, tal y como nos recuerda la Audiencia Provincial de Barcelona mediante sentencia número 201/2007 de 28 de



<sup>2</sup> Hoy sustituido por el Reglamento 330/2010 de la Comisión, de 20 de abril de 2010 (“Reglamento 330/2010”), relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas.

marzo, que por el solo hecho de encontrarnos ante una condición general, la misma no habrá de reputarse nula o abusiva.

Por último, hay que destacar también el Código Deontológico de la Franquicia aprobado por la Federación Europea de la Franquicia (“FEF”) que entró en vigor el día 1 de Enero de 1991 y que, en materia de franquicias, ha sido utilizado para suplir la carencia normativa existente en este sector.

### PROBLEMAS DERIVADOS DEL INCUMPLIMIENTO DEL DEBER DE INFORMACIÓN PRECONTRACTUAL

La doctrina es unánime en considerar que si los contratos deben ser ejecutados de buena fe (artículo 1.258 del Código Civil) también deben ser negociados de buena fe, por lo que resulta fundamental la información precontractual intercambiada entre las partes en el momento de negociar el contrato.

En el caso de la franquicia, dicha obligación resulta más decisiva si cabe toda vez que, si de lo que se trata es de replicar un modelo de negocio de éxito, es evidente que el franquiciado debe tener la oportunidad de verificar la realidad del negocio (y de su éxito) y de conocer, con la debida antelación, en qué condiciones se le ofrece la posibilidad de formar parte de la red de franquicias.

Partiendo del desequilibrio existente entre las partes en la fase precontractual, el artículo 3 del RD 201/2010 **impone al franquiciador el deber de entregar al potencial franquiciado, por escrito y con una antelación mínima de veinte días a la celebración del contrato o precontrato o a la entrega por parte del futuro franquiciado de cualquier pago, información veraz acerca de los siguientes extremos:**

**“La incorporación en los contratos de franquicia de una cláusula penal pretende sancionar los supuestos de resolución unilateral y/o injustificada del contrato por parte del franquiciado, o el incumplimiento de alguna de sus obligaciones contractualmente establecidas, tales como la prohibición de competencia”**

### JURISPRUDENCIA

[www.ksp.es](http://www.ksp.es)

- Sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid de fecha 10 de enero de 2014, núm. 7/2014, N° Rec. 536/2012, (Marginal: 69338203)
- Sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid de fecha 4 de septiembre de 2012, núm. 437/2012, N° Rec. 752/2011, (Marginal: 69338202)
- Sentencia del Tribunal Supremo de fecha 27 de febrero de 2012, núm. 62/2012, N° Rec. 145/2009, (Marginal: 69338201)
- Sentencia del Tribunal Supremo de fecha 30 de julio de 2012, núm. 532/2012, N° Rec. 1495/2009, (Marginal: 2403719)
- Sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona de fecha 28 de marzo de 2007, núm. 201/2007, N° Rec. 653/2005, (Marginal: 1529531)
- Sentencia de la Audiencia Provincial de Castellón de fecha 25 de enero de 2007, núm. 49/2007, N° Rec. 390/2006, (Marginal: 69338206)
- Sentencia del Tribunal Supremo de fecha 21 de octubre de 2005, núm. 754/2005, N° Rec. 555/ 1999, (Marginal: 1261644)
- Sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona de fecha 14 de junio de 2004, núm. 315/2004, N° Rec. 115/2002, (Marginal: 69338204)
- Sentencia del Tribunal Supremo. De fecha 4 de marzo de 1997, núm. 164/1997, N° Rec. 953/1993, (Marginal: 69338200)
- Sentencia del Tribunal Supremo de fecha 27 de septiembre de 1996, núm. 0/1996, N° Rec. 3545/ 1992, (Marginal: 69338199)

- a) Identificación del franquiciador;
- b) Acreditación del registro en España de la marca o de la licencia de marca y demás signos distintivos del franquiciador;
- c) Descripción del sector de actividad objeto de la franquicia;
- d) Experiencia del franquiciador;
- e) Contenido y características de la franquicia y de su explotación, que incluirá una explicación general del negocio, las características del saber hacer<sup>3</sup> y de la asistencia técnica o comercial permanente, así como una estimación de las inversiones y de los gastos necesarios para poner en marcha un negocio tipo;
- f) Estructura y extensión de la red en España; y
- g) Elementos esenciales del acuerdo de franquicia que recogerá los derechos y obligaciones de las partes, duración del contrato, condiciones de resolución y de renovación, contraprestaciones económicas, pactos de exclusividad y limitaciones a la libre disponibilidad del negocio.

El problema que se plantea es el de las **consecuencias del incumplimiento por el franquiciador de sus obligaciones de información** y, consecuentemente, si dicha omisión puede acarrear la nulidad del contrato a instancias del franquiciado, por incumplimiento de un deber de información legalmente establecido que provoca un error invalidante como vicio del conocimiento.

Como ha puesto de relieve la doctrina (vid Martí Miravalls, Jaume<sup>4</sup>) a partir de la Sentencia dictada por el Tribunal Supremo el 27 de febrero de 2012, **en ningún caso cabría establecer una relación de causa-efecto entre la infracción de la obligación de información y la nulidad del contrato, pero el hecho de que se recojan en el texto legal los requisitos específicos de información que debe proporcionar el franquiciador facilita el eventual ejercicio de acciones judiciales por parte del franquiciado**, en el caso de que pueda demostrarse que la información no se le facilitó o fue incorrecta o falsa.

Por tanto, **un elemental criterio de prudencia aconseja al franquiciador ser especialmente cauteloso en la fase precontractual y cumplir con la obligación de facilitar toda la información al franquiciado en el plazo de veinte días que se exige por Ley**, sin que ello pueda confundirse con una eventual responsabilidad del franquiciador sobre el éxito del negocio del franquiciado, tal y como se infiere de la sentencia número 62/2012 de 27 de febrero del Tribunal Supremo y de la sentencia número 300/2010 de 17 de septiembre de la Audiencia Provincial de Asturias.

### PRINCIPALES CLÁUSULAS CONFLICTIVAS

Salvado el escollo de la negociación contractual y cumplido el intercambio de información al que acabamos de hacer mención, nos referiremos a continuación a algunos de los conflictos más habituales que se derivan de las cláusulas que integran el contenido del contrato de franquicia.

### Determinación de los derechos de exclusiva que son objeto de cesión

La transmisión, a título de licencia, de todos aquellos derechos de exclusiva —patentes, marcas, know how o derechos asimilados— que configuran el modelo de empresa del franquiciador constituyen la piedra angular sobre la que se sostiene el sistema de franquicias.

Así se desprende del artículo 2 a) y b) del RD 201/2010 y lo ha ratificado también el Tribunal Supremo, que en sentencia núm. 754/2005 de 21 de octubre de 2005, señala **que «la transmisión del know how del franquiciador al franquiciado es un requisito básico del contrato según la legislación comunitaria y la doctrina jurisprudencial»**.

Por lo tanto, resulta imprescindible realizar en cualquier contrato de franquicia una descripción detallada de los elementos que componen dicho know how, así como las marcas, símbolos, derechos de autor e imagen corporativa que, en su caso, sean también objeto de cesión.

Piénsese que, **en caso de conflicto judicial entre franquiciador y franquiciado, el primero deberá poder acreditar en qué consiste exactamente el know how y, de no poder hacerlo, ello puede llevar a cuestionar incluso su existencia y, en última instancia, frustrar su reclamación**, tal y como se recoge en la sentencia número 7/2014 de 10 enero de la Audiencia Provincial de Madrid.

### Retención del know how

La cesión del know how por parte

<sup>3</sup> Nótese que la definición legal sustituye la expresión anglosajona know how, comúnmente empleada por doctrina y jurisprudencia, por la referencia al saber hacer del franquiciador, expresión derivada del francés savoir faire.

<sup>4</sup> “Algunas reflexiones sobre el error invalidante como vicio del consentimiento en el contrato de franquicia”, Revista de Derecho Mercantil núm. 284/2012 parte Comentarios de Jurisprudencia.

del franquiciador representa un factor de riesgo para su modelo de negocio así como uno de los focos de conflicto más habitual entre franquiciador y franquiciado.

La problemática aflora particularmente en supuestos de resolución contractual, cuando el franquiciado pretende aprovechar el know how en beneficio propio para replicar el negocio al margen del franquiciador; supuesto que el Tribunal Supremo estima constitutivo de competencia desleal (nuevamente debe citarse aquí la sentencia de 21 de octubre de 2005).

También **la devolución de marcas, símbolos e incluso mobiliario pueden resultar problemáticos en casos de resolución del contrato, siendo frecuentes los supuestos en los que se produce la retención de dichos elementos por parte del franquiciado en aras a conseguir una liquidación contractual más favorable, circunstancia que también**

**ha sido objeto de sanción por parte de los Tribunales e incluso puede llegar a ser constitutiva de un ilícito penal**, tal y como razona el Auto núm. 49/2007 de 25 enero dictado por la Audiencia Provincial de Castellón.

#### Deber de control

El contrato de franquicia no se agota con su firma sino que nace, a partir de ese momento, una relación contractual de tracto sucesivo que tiene como objetivo tutelar el desarrollo de la actividad del franquiciado caracterizada por el control y vigilancia que el franquiciador realizará de forma permanente.

Y es que, aunque las partes mantendrán su independencia jurídica y patrimonial, la autonomía del franquiciado queda severamente limitada por las restricciones que impone el modelo de negocio originario, por lo que **el franquiciador debe poder controlar en todo momento que se cumplen las directrices a las que deben ajustarse**

**se todos los franquiciados en aras a mantener la uniformidad del negocio.**

Por ello, **suele ser habitual que en los contratos de franquicia se contemple la potestad del franquiciador de efectuar visitas de inspección al local del franquiciado, siendo obligación de éste permitir la entrada del franquiciador para poder vigilar que se cumplen los estándares del negocio**, hasta el punto de que el franquiciador se encontraría incluso facultado a resolver el contrato, con justa causa, en el caso de que se negase la entrada en el local, tal y como reconoce la sentencia número 437/2012 de 4 septiembre de la Audiencia Provincial de Madrid.

#### Homologación de productos

En el mismo sentido, la preocupación del franquiciador por mantener una imagen integral de los franquiciados puede chocar con las disposiciones que

## BIBLIOGRAFÍA

[www.ksp.es](http://www.ksp.es)

## BIBLIOTECA

- MALLÉN, MERCEDES. *Sabelotodo contratación civil y mercantil*. 2ª Edición Actualizada a 2014. Madrid. Ed. Difusión Jurídica
- SIURANETA PÉREZ, DAVID. *Contratos mercantiles más frecuentes en la empresa*. Madrid. Ed. Difusión Jurídica. 2006

## ARTÍCULOS JURÍDICOS

- RUIZ DE VILLA JUBANY, JORDI, Y MEJIAS, MIGUEL. *Las reglas minimis en los contratos de franquicia*. *Economist&Jurist* N° 179. Abril 2014. ([www.economistjurist.es](http://www.economistjurist.es))
- PINO, NURIA. *El contrato de franquicia y su repercusión en las relaciones laborales*. *Economist&Jurist* N° 99. Abril 2006. ([www.economistjurist.es](http://www.economistjurist.es))
- SEVILLANO, MARÍA DOLORES. *¿Cómo puede un franquiciador inmobiliario comprobar si ha acertado con la persona que va a dirigir un negocio con su marca? Principales mecanismos de control en la franquicia*. *Inmueble* N° 63. Julio-agosto 2006 ([www.revistainmueble.es](http://www.revistainmueble.es))



en materia de derecho de la competencia regulan la prohibición de establecer a los franquiciados obligaciones de compra en exclusiva.

Por ello, ante las dudas que puede provocar el establecimiento de este tipo de cláusulas en el contrato, hay que subrayar que la jurisprudencia se muestra comprensiva a la hora de **reconocer que el franquiciador puede reservarse contractualmente la facultad de homologar los productos que debe emplear el franquiciado cuando ello resulta necesario para mantener la identidad común y la reputación de la red**, o como dice la sentencia de 4 septiembre de 2012 dictada por la Audiencia Provincial de Madrid en el caso Telepizza, sea necesario para “*mantener el buen nombre y la imagen de la casa franquiciadora*”.

En cualquier caso, resulta aconsejable que las limitaciones impuestas al franquiciado que puedan cercenar su libertad de abastecimiento exclusivo se limiten a los productos esenciales de la marca y no afecten a los considerados superfluos, para evitar que se genere un desequilibrio contractual injustificado o infringe la normativa en materia de competencia.

#### Prestación de asistencia comercial

Como nos recuerda el Código Deontológico Europeo de la Franquicia, entre las obligaciones del franquiciador está la de proporcionar a sus franquiciados una formación inicial y una asistencia comercial y/o técnica durante toda la vigencia del contrato.

Se persigue con ello el mantenimiento de una imagen unitaria frente al consumidor y, aunque se trata de una obligación pensada en beneficio del franquiciador, conviene no olvidar que es un deber del mismo que no puede ser desatendido, toda vez que, tal y como se expone en la sentencia dictada por el

Tribunal Supremo núm. 164/1997 de 4 de marzo en el supuesto que no se cumplan los compromisos de asesoramiento y formación, pueden tener la trascendencia suficiente como para dar lugar a la resolución contractual.

#### Exclusividad territorial

El establecimiento de cláusulas de exclusividad en los contratos de franquicia ha sido tradicionalmente analizado a la luz de las disposiciones del derecho europeo, en particular del Reglamento (UE) n° 330/2010 relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas.

En general, más allá de las disposiciones europeas, **resulta habitual que las partes establezcan sus respectivos límites de actuación territorial en el contrato, que afectarán tanto al franquiciador, al limitar su libertad de otorgar franquicias en un determinado territorio, como al franquiciado**, que no podrá exceder los límites de ese territorio concedido, pues con ello podría invadir el que se ha concedido a otro franquiciado o el que se ha reservado al mismo franquiciador.

La realidad demuestra que nos encontramos ante cláusulas que sirven para medir el grado de compromiso entre franquiciador y franquiciado, toda vez que chocan con las propias oportunidades de negocio que se presentan a las partes. Por ello el Tribunal Supremo ha interpretado la infracción de la exclusividad territorial como una vulneración un “*deber básico*” que “*comporta una deslealtad suficiente para destruir la confianza en la contraparte (...), constituyendo un incumplimiento esencial*”, como así se refleja en la sentencia número 532/2012 dictada el 30 de julio.

#### Prohibición de competencia

**Dicha cláusula, habitual en los contratos de franquicia, tiene como objetivo proteger el modelo de negocio creado y desarrollado por el franquiciador**, para evitar que el franquiciado pueda aprovecharse del conocimiento del mercado adquirido durante el desarrollo del contrato, en su propio beneficio.

Nos encontramos de esta forma ante una cláusula que regula una obligación de no hacer a cargo del franquiciado, conforme a la cual deberá abstenerse de llevar a cabo durante el contrato y, especialmente, después de su finalización, cualquier actividad que pueda resultar idéntica o similar al objeto del contrato de franquicia.

En todo caso, debemos subrayar que, a pesar de que su previsión contractual resulta perfectamente válida, **los principales problemas derivados de la aplicación de dicha cláusula se plantean respecto de su duración post-contractual, pues se suele admitir una cláusula de no competencia durante la vigencia del contrato al entenderse que la misma es necesaria para mantener la identidad y reputación comunes de la red franquiciada**.

**Una vez finalizado el contrato, la obligación de no competencia se admite siempre y cuando su duración se limite al período de un año tras la expiración del acuerdo**, tal y como establece el artículo 5 del anteriormente mencionado Reglamento (UE) n° 330/2010.

#### Pago del precio

Entre los diferentes sistemas existentes que regulan la retribución del franquiciador, resulta común en la mayoría de los contratos de franquicia pactar un porcentaje sobre las ventas del franquiciado ya que es un medio objetivo de valorar las ventajitas reales

que obtiene cada franquiciado.

De acuerdo con ello, **es habitual el establecimiento de un derecho de información a cargo del franquiciador, conforme al cual tendrá derecho a revisar periódicamente la contabilidad del franquiciado para verificar la cifra de negocios del franquiciado.**

En estos casos, el problema más grave se presenta en aquellos supuestos en los que el franquiciado intenta eludir el control de su cifra de ventas negándose a exhibir sus libros de cuentas al franquiciador o, directamente, manipula las cifras de su contabilidad para disimular sus ganancias, supuesto sancionado por la jurisprudencia con la resolución del contrato.

#### Cláusula penal

También merece una mención destacada **la incorporación en los contratos de franquicia de una cláusula penal por medio de la cual se pretende sancionar los supuestos de resolución unilateral y/o injustificada del contrato por parte del franquiciado, o el incumplimiento de alguna de sus obligaciones contractualmente establecidas,**

**tales como la prohibición de competencia.**

Con carácter general estamos ante una **cláusula perfectamente válida y aceptada por la jurisprudencia**, si bien cabe subrayar que la misma puede ser objeto de moderación, tal y como reconoce, entre otras muchas, la sentencia número 315/2004 dictada por la Audiencia Provincial de Barcelona, en aquellos supuestos en los que se demuestre que el incumplimiento ha sido parcial.

El supuesto debe ponerse en relación con aquellos casos en los que se prevé que el propio administrador de la empresa franquiciada otorgue algún tipo de garantía personal de la deuda a favor del franquiciador, toda vez que ésta se extenderá también al importe de la cláusula penal y es conveniente dejar constancia de ello en el contrato.

#### Relación laboral

Por último, al margen de los pactos privados del contrato a los que hemos hecho mención, debemos subrayar que las amplias facultades de control que en los contratos de franquicia se reserva el franquiciador sobre el franquiciado, plantean la posible

conurrencia en el ámbito laboral de una posible responsabilidad sobre los actos realizados en dicho ámbito por este último.

Así puede suceder en el caso de que el control del franquiciador pueda llegar al extremo de asumir directamente la dirección del proceso de trabajo, las instrucciones a los empleados y el resultado del proceso de trabajo.

En este sentido, resulta oportuno citar dos pronunciamientos. En primer lugar, la sentencia núm. 1267/2010 de 4 de junio dictada por el TSJ del Principado de Asturias que aprecia la concurrencia de una cesión ilegal de trabajadores en un supuesto en el que uno de los trabajadores fue contratado por la empresa franquiciada pero recibía órdenes e instrucciones de la empresa franquiciadora, que asumía la total dirección y control del trabajo y, por tanto, condenó solidariamente tanto al franquiciador como a la franquiciada al abono de la indemnización por despido improcedente. Y en segundo lugar, la sentencia núm. 366/2002 de 21 de mayo dictada por el TSJ de Madrid que, sin declarar la existencia de cesión ilegal, identifica al franquiciador como el empresario real. ■

## CONCLUSIONES

- El contrato de franquicia, muy vinculado en sus orígenes en España a las grandes cadenas internacionales de restauración, ha experimentado un gran crecimiento en los últimos años, en sectores muy variados, hasta llegar a convertirse en un contrato muy habitual entre empresarios y emprendedores
- El secreto de su éxito reside en que se trata de un contrato que proporciona ventajas para las dos partes, ya que permite al franquiciador tutelar la expansión de su negocio de forma rápida controlando los costes económicos, a la vez que representa para el franquiciado una oportunidad de iniciarse en un negocio cuyo éxito ya ha sido previamente demostrado, lo que le permite en gran medida esquivar los peligros inherentes al inicio de cualquier proyecto empresarial y disponer de una marca y un know how de los que inicialmente carecía
- Sin embargo, la experiencia enseña que, detrás del contrato de franquicia se esconde muchas veces un clausulado complejo, que genera múltiples dificultades cuando el negocio no funciona tal y como las partes esperaban y que se acaban resolviendo en sede judicial