



OPINIÓN

FRANQUICIA: FÓRMULA DE COLABORACIÓN EMPRESARIAL

UN MODELO QUE DEBE REINVENTARSE PERMANENTEMENTE PARA OFRECER LA POSIBILIDAD DE EXPANSIÓN Y DE UN CRECIMIENTO ÚNICOS.



MÓNICA MUÑOZ

Abogada manager
en Ceca Magán
Abogados

Toda relación contractual que se precie tiene como base la confianza y la buena fe entre las partes del contrato. Esas cuestiones adquieren mayor relevancia, si cabe, en el ámbito de la franquicia puesto que el vínculo contractual entre el franquiciador y el franquiciado se caracteriza por la colaboración estrecha entre ambas partes con vocación de continuidad en el tiempo.

Para entender mejor el alcance de dicho vínculo contractual debemos tener en cuenta tres puntos esenciales que caracterizan y definen a la franquicia. La cesión o licencia de elementos de propiedad industrial como signos distintivos como marcas o nombres comerciales o, en su caso, patentes para comercializar productos o servicios creando una imagen uniforme en el mercado. Debemos tener en cuenta que la mera cesión o licencia de dichos elementos no constituye, por sí sola, una relación contractual de franquicia.

La transmisión de un saber hacer al franquiciado ha de ser continuada, durante la vigencia del contrato de franquicia, con la entrega inicial de manuales y de cualquier actualización periódica de los mismos.

Y por último, la prestación de asistencia técnica o comercial al franquiciado referida a todos los elementos de la actividad y al desarrollo del saber hacer transferido.

La concurrencia simultánea de esos tres extremos diferencia a la franquicia de otras fórmulas de colaboración empresarial y la dotan, a su vez, de identidad propia para

regular jurídicamente el régimen de derechos y obligaciones, de carácter recíproco, que corresponden al franquiciador y al franquiciado.

La franquicia, en sí misma, está definida y completamente consolidada como fórmula de colaboración empresarial. A pesar de ello, debemos poner en valor que la franquicia debe reinventarse permanentemente ofreciendo innovación sobre los productos y/o servicios que ofrece para posibilitar un plan de expansión y de crecimiento únicos.

En el momento actual de crisis sanitaria derivada del covid, el escenario de actualización permanente de la franquicia es más acusado, si cabe, por factores como los constantes cambios normativos que afectan a la actividad franquiciada, fundamentalmente, si ésta se desarrolla en un establecimiento abierto al público. De esta forma, el franquiciador debe diseñar los protocolos acordes a dicha normativa y facilitárselo a los franquiciados para su cumplimiento.

Asimismo, resulta recomendable que el franquiciador revise y refuerce la protección jurídica de los intangibles de la franquicia, como pueden ser la marca o el saber hacer transmitido al franquiciado. Esa protección reforzada dará robustez a la franquicia e incrementará la implicación del franquiciado animándole a proponer mejoras para su estudio y, en su caso, aprobación.

Por lo tanto, ambas partes deben ir en la misma dirección puesto que la colaboración empresarial, que les vincula contractualmente, servirá para afianzar el modelo de negocio franquiciado. ●