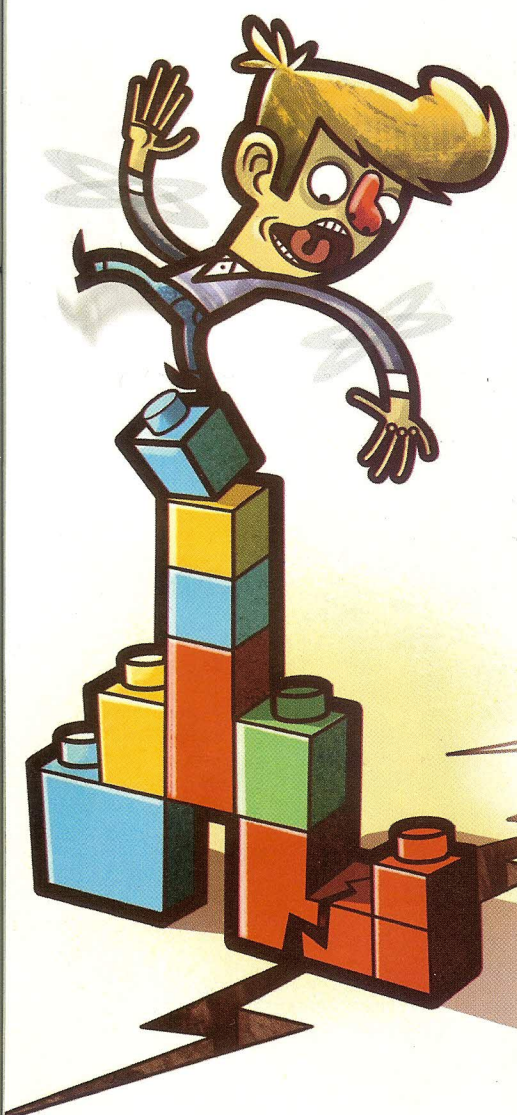
CLAVES PARA ROMPER EL CONTRATO DE FRANQUICIA SIN PERDERLO TODO

# El final de una ¿bonita? relación

Nadie lo desea, pero en la relación con la central pueden surgir fricciones que desemboquen en la ruptura del contrato antes de su finalización. Ahora os desvelamos cómo salir indemne de la situación o, por lo menos, suavizar los daños y perjuicios.



En un mundo perfecto, los Beatles nunca se hubiesen separado. Pero todo, absolutamente todo, tiene fecha de caducidad e, incluso, a veces algo finaliza de modo imprevisto o antes de lo pensado. La franquicia no es una excepción. ¿Qué ocurre cuando los acontecimientos nos empujan a salir de la red antes de tiempo?

El dinero, siempre el dinero. Los expertos aconsejan incluir la posibilidad de resolver unilateralmente el contrato –sin necesidad de pronunciamiento judicial– al contemplar la insolvencia bien de la central o del asociado. La parte afectada sí que puede dirigirse al juez para que decida sobre la idoneidad o no de esa resolución. Junto a la insolvencia financiera, el otro gran motivo para finiquitar la relación es el incumplimiento de las obligaciones contractuales. Si sois vosotros los infractores, os beneficiaría que existiese un punto donde la central se comprometiese a comunicaros un preaviso para corregir ese incumplimiento.

### CLÁUSULAS ABUSIVAS

Con la ayuda de un abogado puedes detectar cláusulas del contrato susceptibles de ir contra la ley y utilizarlos ante un juez o en la negociación para desvincularnos de la red de la forma menos dañina para nosotros. Mariscal explica que una de las más frecuentes es el establecimiento de proveedores de productos no esenciales para la actividad, como las servilletas en un restaurante: "En una línea similar actúan las cadenas que imponen abastecerse a través de sus propias centrales de compras, manejando los precios a su antojo, con lo que el asociado queda cautivo". Y aunque los tribunales, generalmente, no las califican de abusivas, sí que nos pueden servir para descartar una marca, cuando nos encontramos en la etapa inicial de elegir una u otra franquicia.

### HASTA QUE EL BANCO OS SEPARE

**¿Cuánto dura la relación entre franquiciado y franquiciador? ¿Cuándo se apaga la llama? Mariscal confirma que hoy los contratos se suelen firmar por un lustro, con sucesivos periodos de renovación. "Antes se suscribían, de media, por una década, algo que se ajusta más a la realidad, si tenemos en cuenta que, fiscalmente, el asociado amortiza el inmovilizado material en unos 15 años". En el *I Estudio de satisfacción del franquiciado*, mientras, la permanencia media de los encuestados se sitúa en los 12 años. Y al preguntarles por su intención de continuar en la red, una vez finalizado el periodo contractual, el 82% responde de modo afirmativo.**

ILUSTRACIONES: DAVID ABADES