

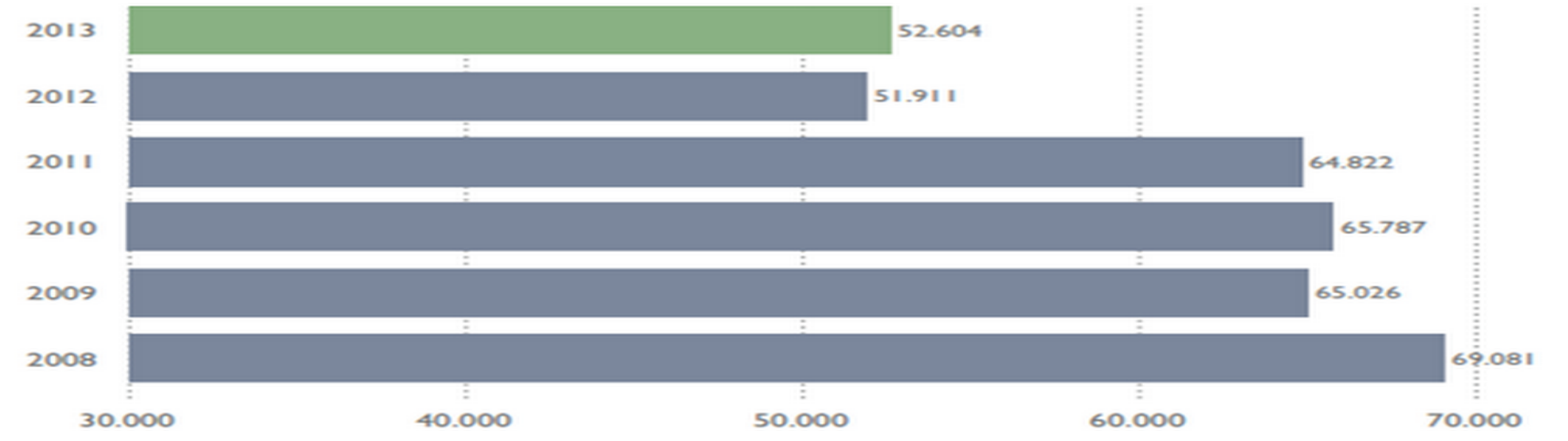
POSSIBLES CONFLICTES ENTRE FRANQUICIADOR I FRANQUICIAT I LES SEVES SOLUCIONS

Judit Rodríguez Lluís

INTRODUCCIÓ:

En temps actuals de crisi econòmica, franquiciar sorgeix com una bona opció per dirigir el propi negoci sense el risc que suposa emprendre i crear una nova empresa. Per una empresa, també és una bona alternativa que suposa menys inversió i costos que finançar el seu creixement pels propis mitjans.

El nombre de franquícies a Espanya s'ha vist reduït en els darrers 2 anys degut a la caiguda del sector immobiliari, la falta de crèdit, la saturació excessiva i la selecció d'emprenedors incapacitats, entre d'altres.



Evolució anual del nombre d'empreses en el sistema de franquícies (Font: Informe de la Franquícia 2014)

ESTRUCTURA:

- La franquícia: què és i les seves parts.
- Principals conflictes entre franquiciador i franquiciat.
- Sentències i notícies reals sobre conflictes.
- Possibles solucions a aquests conflictes.
- Entrevista a l'advocat de franquícies Josep Gajo.

LA FRANQUÍCIA:

És un sistema de col·laboració entre dues parts, el franquiciador i el franquiciat, jurídicament independents i iguals, amb virtut del qual el primer cedeix al segon, a canvi d'una contraprestació financera, l'explotació d'una franquícia per a comercialitzar productes i/o serveis, generalment per un període i territori determinat.

- **Franquiciador:** Titular dels drets de propietat industrial o intel·lectual relatius a marques, noms comercials, rètols de l'establiment i d'un know how.
- **Franquiciat:** Dret a comercialitzar i explotar els productes i/o serveis de la marca sota el control del franquiciador.

RESULTATS:

1. CONFLICTES MÉS FREQUENTS ENTRE FRANQUICIADOR I FRANQUICIAT

QUE POT PROVOCAR EL FRANQUICIADOR	QUE POT PROVOCAR EL FRANQUICIAT
<ul style="list-style-type: none"> ○ Transmissió d'una informació precontractual insuficient o no veraç. ○ Inexistència o insuficiència del know-how transferit i formació. ○ Inexistència o insuficiència d'assistència continuada comercial i/o tècnica. ○ Incompliment d'obligacions de publicitat de xarxa i de producte o servei. ○ Fixació de preus i de productes de manera injusta. ○ Abusos en la renovació/no renovació. ○ Infracció de la zona d'exclusivitat. ○ Competència cap al franquiciat (canibalisme). 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Falta de pagament de royalties i/o de cànon de publicitat i d'assistència. ○ Adquisició de productes no autoritzats o manca de productes o serveis exclusius. ○ Incompliment de mínims de facturació i/o d'existències. ○ Trencament de normes d'imatge i/o marca. ○ Ocultació o falsejament de dades. ○ Utilització indeguda del know-how. ○ Ús fraudulent de la marca al finalitzar el contracte.

2. SOLUCIONS ALS CONFLICTES

Una bona redacció del contracte i una comunicació fluïda entre les dues parts podria evitar la creació de problemes. Si el conflicte no es resol, s'obren diverses vies: la via judicial i l'extrajudicial, que inclou l'arbitratge i la mediació.

- **Via judicial:** actualment a Espanya és el mètode més utilitzat, amb un gran nombre de sentències existents.
- **Arbitratge:** mètode extrajudicial privat en el que les parts acorden voluntàriament sotmetre's a la decisió d'un tercer imparcial i de la seva confiança, l'àrbitre, per a que els escolti i dictamini la resolució definitiva.
- **Mediació:** procés mitjançant el qual un tercer, expert i neutral, assisteix a franquiciador i franquiciat per a buscar solucions negociades al seu conflicte.

	Avantatges	Inconvenients
VIA JUDICIAL	<ul style="list-style-type: none"> + Formalitat + Possibilitat d'apel·lar a un òrgan superior 	<ul style="list-style-type: none"> × Lentitud × Notorietat pública × Alt cost × Depens de la qualitat del jutge × La sort hi juga un paper important
ARBITRATGE	<ul style="list-style-type: none"> + Major rapidesa + Especialització dels àrbitres + Flexibilitat (poder elegir el nombre d'àrbitres i el dia i lloc de l'audiència) 	<ul style="list-style-type: none"> × Alt cost × Depens de la qualitat del tercer × Haver de recórrer igualment a la via judicial en cas que el condemnat no compleixi
MEDIACIÓ	<ul style="list-style-type: none"> + Solució pactada, no imposada + Flexibilitat + Baix cost + Rapidesa 	<ul style="list-style-type: none"> × Només útil en casos de continuïtat de la relació i confiança entre les parts

ENTREVISTA A JOSEP GAJO:

Josep Gajo i Fortuny és un advocat en exercici pel Col·legi d'Advocats de Barcelona des de 1968 i fundador i director del Bufet d'Advocats Gajo Fortuny. Membre vitalici del plenari de cultura del Col·legi d'Advocats de Barcelona, President de la Delegació catalana de la Cort Europea d'Arbitratge i Conseller Internacional del "Centro Internazionale Ricerche Giuridiche Iniziative Scientifiche" de Milà.

- **Canvi en la regulació dels contractes d'ara que fa uns anys:** d'un reglament específic de franquícia → englobats dins del reglament de vendes verticals.

- **Contractes són desfavorables al franquiciador:** degut a la seva durada, a partir del 5è any el franquiciat es pot aprovisionar d'un 20% a través d'altres empreses.

- **Incapacitat de gestionar del franquiciat i inadequació del lloc de l'establiment:** principals motius dels sorgiment de conflictes.

- **Creixement constant dels conflictes en els últims anys:** sempre n'hi ha hagut i pels mateixos motius.

- **Un cop apareix el conflicte, és més probable que la relació franquiciat-franquiciador es faci irrecuperable.**

- **Via judicial i arbitratge com a mètodes més vàlids per solucionar els problemes:** més comú la via judicial degut a la falta de cultura arbitral dels advocats i la manca d'una clàusula en el contracte sobre arbitratge.

- **Fórmula 2x3 o 3x2 per ser franquiciador:** per franquiciar s'han de tenir → o bé 3 botigues pròpies amb beneficis durant 2 anys, o 2 establiments amb beneficis durant 3 anys.

CONCLUSIONS:

- Els conflictes entre franquiciador i franquiciat sempre han existit i seguiran existint pels motius tractats.
- Més fàcil accés a informació sobre conflictes provocats pel franquiciador. Trobem diverses pàgines web sobre franquiciats afectats, com exemple els franquiciats del supermercat DIA, que compta amb una associació pròpia de denúncia. A més, existeix l'Associació Espanyola per al Desenvolupament i Defensa del Franquiciat (AEDEF), constituïda el 1996 per a la protecció dels empresaris franquiciats.
- Tot i així, els motius principals de l'aparició de conflictes vindria relacionada amb la figura del franquiciat, persona que incórrer en errors.
- Gran quantitat de sentències i notícies públiques per cada un dels conflictes tractats, sobre empreses poc conegudes i sobre marques molt notòries.
- La via judicial és el mètode escollit per excel·lència en el món de la franquícia.

