

¿Cómo afecta la crisis del COVID-19 a los contratos de franquicia?

El confinamiento decretado por el COVID-19 ha tenido un gran impacto en el comercio minorista por el cierre temporal de locales y el brusco parón en las ventas. Las empresas están haciendo frente a esta situación gestionando sus relaciones y pagos con empleados, proveedores, arrendadores, bancos, etc. y es lógico que muchos franquiciados se hayan planteado también qué hacer con los pagos que deben abonar al franquiciador.

Lo primero que deberemos hacer es verificar si el contrato de franquicia regula específicamente los escenarios de fuerza mayor, y cómo lo hace.

No obstante, ante la falta de regulación, es lícito plantearse, por ejemplo: ¿es justo que un franquiciado deba seguir pagando al franquiciador un canon de franquicia si tiene el local cerrado y las ventas paralizadas?

Como siempre, hay que mirar ambas caras de la moneda. El canon se paga por el uso de la marca y el know-how, y si el franquiciador sigue cumpliendo con sus obligaciones contractuales, es razonable pensar que el franquiciado debe seguir pagando todo o parte del canon correspondiente. Además, la supervivencia económica del franquiciador es fundamental para supervivencia de la red de franquicia y, en consecuencia, del propio franquiciado, pero no es menos cierto que un franquiciador que se precie debe intentar adaptarse a las circunstancias de mercado de su red de franquiciados, para impedir que éstos se vean abocados al cierre.

Deberemos analizar si como consecuencia de la crisis provocada por el COVID-19 se ha producido un desequilibrio temporal en los acuerdos contractuales entre franquiciador y franquiciado y si conviene ajustar las condiciones de franquicia para superar la crisis económica. Es fundamental buscar siempre un equilibrio entre los intereses y situación de ambas partes, al igual que han hecho muchos arrendadores y arrendatarios renegociando temporalmente las condiciones de los locales cerrados por el estado de alarma.

La negociación es, sin lugar a dudas, la mejor forma de realizar dichos ajustes, compartiendo y analizando de buena fe toda la información y persiguiendo un objetivo común, que es la supervivencia económica tanto del franquiciador como de los franquiciados. La negociación se puede realizar de forma individualizada, según el caso en que se encuentre cada franquiciado, o de forma global para toda la red de franquicia, negociando el franquiciador con un comité de franquiciados.

Desde un punto de vista jurídico, la motivación de ambas partes para llegar a un acuerdo negociado reside en la existencia de la cláusula “rebus sic stantibus”, aplicada por nuestros tribunales a raíz de la crisis económica del 2008, y que permitiría al franquiciado solicitar al juez el ajuste de las condiciones del contrato de franquicia cuando, por razón de la crisis económica, éstas han devenido claramente desequilibradas y gravosas para el franquiciado. Pero la aplicación de la cláusula “rebus

“rebus sic stantibus” no es automática y debe analizarse caso por caso. Si a ello le añadimos la incertidumbre que supone cualquier litigio y la dilación de los plazos procesales, no cabe la menor duda de que tanto para el franquiciador como para los franquiciados la negociación es la mejor opción para conseguir reequilibrar las condiciones de los contratos de franquicia a la mayor brevedad posible.

Si la negociación falla y las partes no son capaces de llegar a acuerdos concretos que ayuden a restituir el equilibrio de prestaciones en el contrato de franquicia durante la crisis económica, la alternativa será solicitar la aplicación de la cláusula “rebus sic stantibus” vía judicial o arbitral. Se trata de un procedimiento complejo y por tanto debe analizarse caso por caso su idoneidad.