

M&A: LA COMPRAVENTA DE NEGOCIOS FRANQUICIADOS

La compraventa de una empresa o negocio es un proceso complejo que requiere dedicación y conocimientos específicos. Pero si, además, se trata de comprar o vender un negocio que opera bajo el régimen de franquicia, se añade un elemento adicional de complejidad, ya que en este caso se va a producir una transacción a tres bandas: vendedor, comprador y franquiciador.

Tanto si actuamos como vendedor o como comprador, será esencial involucrar al franquiciador desde el primer momento y tener en cuenta los siguientes aspectos.

Autorización del franquiciador

Los contratos de franquicia son contratos “intuitu personae”, es decir, son contratos que se conceden en base a las características o cualidades de una persona en particular (el franquiciado) y que, por tanto, esta persona no puede ser sustituida por otra sin la autorización previa del franquiciador. La cláusula de autorización acostumbra a estar incluida en todos los contratos de franquicia.

Cuando el franquiciador concede un contrato de franquicia a un franquiciado por primera vez, analiza la idoneidad de dicha persona para ser franquiciado de su enseña; su experiencia previa, su capacidad financiera, su disponibilidad para formarse, posibles incompatibilidades, etc. Una vez analizados todos estos elementos, el franquiciador decidirá si da entrada a dicha persona en su red de franquicia. Lo mismo ocurrirá, por tanto, en el caso de que alguien quiera comprar un negocio franquiciado que ya esté en marcha. El franquiciador analizará la idoneidad del comprador para formar parte de la red de franquicia, y en base al resultado de su análisis, decidirá si autoriza o no la transacción.

Si el potencial comprador ya está operando otro negocio que hace la competencia a la franquicia, o si no tiene la solvencia económica requerida para dar continuidad al negocio, lo más probable es que el franquiciador no autorice la transacción. Si aun así se llevara a cabo la compraventa contraviniendo la cláusula de autorización del contrato de franquicia, el franquiciador estaría facultado para resolver dicho contrato, con lo que el comprador habría adquirido un negocio que no puede continuar con su actividad.

BARCELONA

Balmes, 209, planta 2
08006 - Barcelona
+34 93 218 40 00

MADRID

A. Bosch 5, bajo D.
28014 - Madrid
+34 91 037 84 81

www.gimenez-salinas.es

info@gimenez-salinas.es



GBL
Alliance
Opening the World
for your business

Derecho de adquisición preferente

La mayoría de los contratos de franquicia incluyen un derecho de adquisición preferente para el franquiciador en el supuesto de que el franquiciado quiera vender su negocio. Es decir, si al franquiciador le interesa, podrá adquirir el negocio del franquiciado con preferencia a un tercero y en las mismas condiciones ofrecidas por este tercero. Por tanto, cuando un franquiciado quiere vender su negocio, no sólo deberá recabar la autorización del franquiciador, sino que deberá ofrecerle la posibilidad de que lo adquiera de forma preferente.

Para el comprador será fundamental tener constancia escrita, antes de iniciar el proceso de compraventa e incurrir en todos los gastos propios de una transacción de este tipo, de que el franquiciador no desea ejercitar su derecho preferente. Lo recomendable es incluir dicha condición en la [Carta de Intenciones](#) que firmen comprador y vendedor, de forma que el franquiciado pueda presentarla al franquiciador y obtener de éste su renuncia al derecho de adquisición preferente. Una vez el comprador tenga constancia escrita de la renuncia, podrá iniciar el proceso de "[Due Diligence](#)".

Canon por traspaso de la franquicia

Otro elemento a tener presente cuando se negocia la compra de un negocio franquiciado, es la práctica habitual en muchos contratos de franquicia de incluir un canon o "fee" a favor del franquiciador en el caso de que se traspase el negocio franquiciado a un tercero. La existencia de dicho canon acostumbra a justificarse por el hecho de que si el franquiciado vendedor obtiene un beneficio importante de la venta del negocio franquiciado, el franquiciador también quiere recibir un porcentaje del mismo y que, además, la transacción va a requerir cierta dedicación del franquiciador para evaluar la idoneidad del comprador como nuevo franquiciado y la necesidad de darle formación respecto al modelo de negocio.

El importe de dicho canon puede ser una cantidad fija señalada en el contrato de franquicia, o una cantidad variable habitualmente vinculada al importe del precio de compraventa, o un porcentaje de la facturación del negocio franquiciado durante los doce meses anteriores a la transacción.

BARCELONA

Balmes, 209, planta 2
08006 - Barcelona
+34 93 218 40 00

MADRID

A. Bosch 5, bajo D.
28014 - Madrid
+34 91 037 84 81

www.gimenez-salinas.es

info@gimenez-salinas.es



GBL
Alliance
Opening the World
for your business

Si el canon lo ha de pagar el vendedor, le restará del importe neto que al final acabe recibiendo por la venta del negocio, mientras que si lo ha de pagar el comprador, será un sobrecoste al precio pactado por la compra. Por este motivo es importante verificar antes de hacer la oferta económica definitiva, si existe dicho canon y el importe del mismo. Según las circunstancias de la transacción, siempre es posible negociar con el franquiciador la reducción del importe, o incluso su eliminación si, por ejemplo, la venta del negocio se realiza por circunstancias de crisis económica y al franquiciador le interesa facilitar la entrada a un comprador con mayor capacidad financiera.

Nuevo contrato de franquicia

Existe también la posibilidad de que en caso de compraventa del negocio, el franquiciador exija al comprador la firma de un nuevo contrato de franquicia cuyas condiciones pueden ser distintas a las del contrato de franquicia existente. Recordemos que los contratos de franquicia son contratos de varios años de duración y que los franquiciadores van actualizando de forma periódica las condiciones de los mismos.

En este caso, será fundamental para el comprador analizar de antemano las condiciones del nuevo contrato de franquicia, ya que en base a las mismas podría variar la futura rentabilidad del negocio y, por tanto, tener un efecto en el precio de compra que acabe ofreciendo al vendedor.

Cierre de la compraventa

El [Cierre de una operación de compraventa](#) acostumbra a ser un momento complejo que requiere previsión y coordinación, con la firma del contrato de compraventa y su elevación a público, pago del precio, entrega de avales o garantías, aprobación de cambios societarios, acta de titular real, etc. Cuando se trata de la compraventa de un negocio franquiciado, se añade un elemento adicional como es la aprobación definitiva del franquiciador a dicha compraventa, y la posible firma de un nuevo contrato de franquicia.

No hace falta que el franquiciador esté presente en el momento de firmar la compraventa, pero sí que es importante prever los documentos que se deben obtener del franquiciador para el momento del cierre de la compraventa, de forma que el comprador tenga la certeza de que está comprando el negocio franquiciado con la autorización del franquiciador y en las condiciones de franquicia pactadas con el mismo.

BARCELONA

Balmes, 209, planta 2
08006 - Barcelona
+34 93 218 40 00

MADRID

A. Bosch 5, bajo D.
28014 - Madrid
+34 91 037 84 81

www.gimenez-salinas.es

info@gimenez-salinas.es



GBL
Alliance
Opening the World
for your business