

ARTÍCULO

Pactos habituales en el contrato de franquicia

Algunas cláusulas pueden ser restrictivas de la competencia.

En los contratos de franquicia es habitual incorporar cláusulas de no competencia y de exclusividad (entre otras), así como indicaciones sobre el precio al que deben venderse los productos finales. ¿Son válidas estas cláusulas? ¿Podrían considerarse restrictivas de la competencia?

La cláusula conforme el franquiciado no podrá competir con el franquiciador o con otros franquiciados (durante la vigencia del contrato o tras su finalización) es válida. No obstante, la prohibición de competencia poscontractual debe cumplir ciertos requisitos:

- No puede extenderse más allá de un año desde la finalización del contrato de franquicia.
- Debe estar justificada (ha de ser necesaria para proteger el *know-how* del franquiciador).
- Debe limitarse al territorio donde se haya explotado la franquicia; no puede abarcar territorios donde el franquiciado no haya operado.

Las cláusulas de exclusividad también son válidas, en tres ámbitos concretos:

- *Territorial*: el franquiciador se compromete a no abrir nuevos locales en la zona acordada con el franquiciado.
- *De compra* (ya sea de todos o parte de los productos a la empresa franquiciadora).
- *De distribución*: el franquiciador se obliga a no comercializar sus productos a otros comercios situados en la zona pactada con el franquiciado.

Ahora bien, sí que existen limitaciones para la fijación del precio. El franquiciador puede recomendar los precios y fijar un porcentaje máximo de alza o rebaja de precios por parte del franquiciado, pero no puede establecer unos precios fijos o mínimos, ya que esto es una práctica restrictiva de la competencia. La imposición de precios fijos de venta por parte del franquiciador conlleva la nulidad del contrato de franquicia.