

MERCANTIL

CONTRATO DE FRANQUICIA  
(FORMULARIO)

Núm.  
80/2006

PATRICIA ORTIZ SEIJAS  
*Licenciada en Derecho*

FORMULARIO QUE SE PROPONE

**CONTRATO DE FRANQUICIA**

En \_\_\_\_\_, a \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_.

**REUNIDOS**

De una parte:

D. ....

Y de otra:

D. ....

**INTERVIENEN**

El primero en nombre y representación de la Sociedad..... (en adelante el FRANQUICIADOR) con domicilio social en Madrid, calle Claudio Coello número 3, C.I.F. B-80.621.899, inscrita en el Registro Mercantil de Madrid, al Tomo 6.353, libro folio 56, hoja núm. M-103.520. Interviene en su calidad de....., según resulta de la Escritura otorgada ante el Notario de....., D. ...., el día....., con el núm. .... de su protocolo.

Y D. ...., en nombre y representación de la Sociedad..... (en adelante el FRANQUICIADO) con domicilio social en....., calle....., ....., C.I.F. ...., inscrita en el Registro Mercantil de....., al Tomo....., al folio..... hoja núm. .... Interviene en su calidad de....., según resulta de la Escritura otorgada ante el Notario de....., D. ...., el día....., con el núm. .... de su protocolo.

Ambas partes se reconocen capacidad mutua para obligarse y en especial para celebrar el presente contrato y al efecto

### EXPONEN

I. Que..... es una sociedad cuyo objeto consiste entre otros en la explotación de establecimientos tanto en régimen de franquicia como de explotación directa, dedicados a la comercialización de (DETALLAR TODO LO QUE SE HARÁ BAJO ESTA MARCA), que se utilicen/desarrollen bajo el distintivo «.....» en condiciones uniformes, tanto en lo referente a su decoración, distintivo y comercialización como en cuanto a los métodos operacionales y de procedimientos.

II. Que el FRANQUICIADOR ha desarrollado unos sistemas y métodos de explotación y gestión, de forma que en conjunto constituyen un *know-how* comercial secreto, sustancial y determinado, logrado mediante la inversión de medios económicos en investigación así como en virtud de una larga experiencia en el sector, todo lo cual está condensado en el Manual de Franquicia «.....».

III. Que el FRANQUICIADOR tiene derecho a utilizar y a ceder la utilización de los signos distintivos que explota y en particular de la marca «.....», que se detallan en el Anexo número 1, que está legalmente registrada y de la que dispone de los títulos suficientes y válidos para su utilización y cesión a terceros.

IV. Que en virtud de lo anterior, el FRANQUICIADOR ha alcanzado notorio prestigio comercial dado que sus clientes identifican..... y sus servicios como garantía de calidad.

V. Que el FRANQUICIADO, tras haber recibido de acuerdo con lo previsto en el Real Decreto 2485/1998, con una antelación superior a 20 días a la formalización del presente contrato, toda la información necesaria para decidir libremente y con conocimiento de causa, su incorporación a la red de franquicias, y, en especial, los datos principales de identificación de franquiciador, la descripción del sector de actividad del negocio objeto de la franquicia, el contenido y las características de la franquicia, desea formar parte de la red de locales en franquicia y ser formado y asistido en la gestión del establecimiento franquiciado de acuerdo con las siguientes

## **ESTIPULACIONES**

### **PRIMERA: OBJETO**

El FRANQUICIADOR concede al FRANQUICIADO, quien acepta, el derecho a explotar un establecimiento..... bajo el sistema de franquicia en el establecimiento que posee el franquiciado en \_\_\_\_\_, calle \_\_\_\_\_, en calidad de arrendatario.

Dicha franquicia comprende la utilización por el FRANQUICIADO del *know-how* propiedad de FRANQUICIADOR, el uso de los derechos de propiedad industrial detallados en el Anexo número 1 y la prestación por el FRANQUICIADOR al FRANQUICIADO de asistencia comercial, técnica y administrativa, todo ello de acuerdo con los métodos y técnicas establecidas en el presente contrato.

### **SEGUNDA: ZONA DE EXCLUSIVIDAD**

El FRANQUICIADOR, sin perjuicio de lo establecido en la estipulación decimoquinta concede al FRANQUICIADO durante la vigencia de este contrato, la zona de exclusividad que se señala en el plano Anexo número 2.

Quedan exceptuados de tal zona de exclusividad los centros y galerías comerciales, grandes superficies y grandes almacenes que existan o puedan existir en el futuro dentro de los límites señalados en la zona de exclusividad (VER OPORTUNIDAD DE SU INCLUSIÓN).

En el supuesto de renovación del contrato se procederá a la revisión de la zona de exclusividad, reduciéndola o ampliándola, en el nuevo contrato de franquicia, sin que en ningún caso pueda entenderse que el FRANQUICIADO haya adquirido derecho alguno sobre dicha zona.

### **TERCERA: MARCAS Y SIGNOS DISTINTIVOS**

El FRANQUICIADO gozará durante la vigencia de este contrato y exclusivamente para los fines propios del mismo y en relación con su establecimiento, de un derecho no exclusivo de utilización de las marcas, nombre comercial y signos distintivos de los productos y servicios..... detallados en el Anexo número 1, así como de cuantos otros elementos identificativos utilice la cadena de franquicias.

El FRANQUICIADO se abstendrá de utilizar cualquier signo distintivo diferente de los aprobados por el FRANQUICIADOR para su uso en el ámbito de la franquicia. Asimismo,

queda expresamente prohibida la utilización de los signos y elementos identificativos señalados en el Anexo número 1 en otro lugar, para productos o servicios distintos o con fines ajenos a la explotación de..... En ningún caso podrá el FRANQUICIADO incorporar a su denominación social o nombre comercial elementos que puedan hacer creer a un tercero que existe entre el FRANQUICIADO y el FRANQUICIADOR una relación jurídica distinta a la de franquicia.

El FRANQUICIADOR tendrá derecho a modificar la lista de marcas y signos distintivos, modificando su diseño, forma y colorido, así como los sistemas de presentación de los productos, sin más obligaciones respecto al FRANQUICIADO que proporcionar la nueva lista y facilitar la implantación de cambios que pudiera derivarse de dichas modificaciones. El FRANQUICIADO adquirirá los mismos derechos reconocidos en esta cláusula desde la notificación por el FRANQUICIADOR de las modificaciones, comprometiéndose a realizar dichos cambios con la mayor diligencia y prestando la máxima colaboración al respecto.

El FRANQUICIADO deberá informar al FRANQUICIADOR de cualquier actuación de terceros que pudiera resultar lesiva en cualquier sentido de los derechos sobre marcas, signos y elementos distintivos del FRANQUICIADO y, en especial, de los actos de imitación, confusión o competencia desleal respecto a los mismos.

#### **CUARTA: INDEPENDENCIA DEL FRANQUICIADO**

La concesión de la presente franquicia no supone en ningún caso la creación de un vínculo laboral entre el FRANQUICIADOR y el FRANQUICIADO, al contrario, el FRANQUICIADO será responsable único de la explotación del establecimiento y como tal, deberá actuar conforme a lo dispuesto en la normativa vigente, en lo que respecta al ejercicio de su actividad.

En ningún caso el FRANQUICIADO podrá actuar frente a terceros de forma que pudiera vincular al FRANQUICIADOR. En sus relaciones con la clientela y con terceros deberá actuar en su propio nombre, y el FRANQUICIADOR no será responsable de las consecuencias que pudieran derivarse de la actividad comercial del FRANQUICIADO.

El FRANQUICIADO será el único responsable frente a sus empleados o directivos, de cualesquiera obligaciones salariales a su cargo como consecuencia de su relación laboral con el FRANQUICIADO y, en especial, del cumplimiento de la normativa laboral, de seguridad social y prevención de riesgos laborales y seguridad e higiene en el trabajo. Bajo ningún concepto, podrá entenderse que media relación de carácter laboral entre el FRANQUICIADOR y el FRANQUICIADO o sus empleados.

## QUINTA: DURACIÓN

El presente contrato entra en vigor el día de hoy y finalizará transcurridos \_\_\_\_\_ años a contar desde esta misma fecha, es decir el \_\_\_\_\_.

Finalizado dicho período, el FRANQUICIADOR no estará obligado a indemnizar al FRANQUICIADO por concepto alguno.

Al vencimiento del contrato y siempre que concurra el interés de ambas partes en su renovación, se procederá en su caso a la suscripción de un nuevo contrato <sup>1</sup>. Para ello, el FRANQUICIADO notificará de forma fehaciente al FRANQUICIADOR su intención de iniciar las negociaciones con seis meses de antelación a la finalización del presente contrato. En tal supuesto, se acordará la actualización de los cánones de entrada y de franquicia.

En ningún caso se entenderá que el contrato se prorroga tácitamente.

## SEXTA: CANON

En contraprestación a la concesión de la licencia de franquicia, el FRANQUICIADO pagará al FRANQUICIADOR los siguientes cánones:

1. Un canon de entrada, por importe de \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_) EUROS, más IVA correspondiente, que el FRANQUICIADO satisface al FRANQUICIADOR en este acto mediante cheque, fotocopia del cual queda unida a este documento. El FRANQUICIADOR recibe la citada cantidad y otorga por el presente documento formal carta de pago. Este canon no podrá ser reclamado por el FRANQUICIADO en ningún caso.

En el caso de que por cualquier causa no se procediese a la apertura del establecimiento..... dentro del plazo previsto en la estipulación octava, el FRANQUICIADOR será indemnizado por un importe equivalente al (50%) del canon de entrada. Dicho importe será retenido por el FRANQUICIADOR de las cantidades entregadas por el FRANQUICIADO en concepto de canon de entrada.

2. Un canon periódico mensual equivalente a.....% sobre la cifra de caja mensual de su establecimiento, que será satisfecho al FRANQUICIADOR el día..... del mes siguiente al período facturado.

---

<sup>1</sup> Véase oportunidad de aludir a que el local debe ser previamente remodelado/actualizado.

## SÉPTIMA: MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

El FRANQUICIADOR hace entrega en este momento el Manual de Procedimientos al FRANQUICIADO, quien se compromete a seguirlo estrictamente. En dicho Manual se contienen las instrucciones escritas vigentes a la fecha de hoy y que se refieren a conocimientos sobre gestión, sistemas de venta, promociones, publicidad, funcionamiento interno y gestión del personal, control de existencias, calidad de servicios, etc.

El Manual de Procedimientos se entrega en depósito al FRANQUICIADO en tanto esté vigente el contrato, conservando la propiedad el FRANQUICIADOR. Queda absolutamente prohibida su reproducción o copia, cualquiera que sea el medio o sistema, salvo autorización expresa y por escrito del FRANQUICIADOR.

El FRANQUICIADOR gozará en todo momento del derecho a modificar o sustituir el Manual de Procedimientos, debiendo notificar al FRANQUICIADO los cambios introducidos mediante correo certificado con acuse de recibo. Las modificaciones o sustituciones serán vinculantes para el FRANQUICIADO a los diez días de su recepción.

La información contenida en el Manual de Procedimientos es confidencial, en consecuencia, el FRANQUICIADO se compromete, tanto en su propio nombre como en nombre de sus empleados, a no divulgar total ni parcialmente su contenido. A estos efectos en los contratos de trabajo que el FRANQUICIADO suscriba con sus empleados o directivos, se incorporará una cláusula de confidencialidad en los mismos términos a los establecidos en este contrato.

El incumplimiento de la obligación de confidencialidad por el FRANQUICIADO dará lugar al pago de una indemnización de \_\_\_\_\_ EUROS en concepto de cláusula penal, sin perjuicio de la reclamación de los daños y perjuicios que el citado incumplimiento pudiera dar lugar.

## OCTAVA: INSTALACIÓN Y APERTURA

El FRANQUICIADO está obligado a adecuar, decorar y equipar el establecimiento..... siendo de su cuenta todos los gastos derivados de la instalación y puesta en funcionamiento. Con carácter previo a la realización de las obras de acondicionamiento, el FRANQUICIADO proporcionará al FRANQUICIADOR para su aprobación un Proyecto de instalación, acondicionamiento y decoración del local, que en todo caso habrá de ajustarse a las directrices suministradas por el FRANQUICIADOR.

En este sentido el FRANQUICIADOR proporcionará al FRANQUICIADO la ayuda técnica necesaria para la adecuación del local a la imagen uniforme de los establecimientos....., poniendo a disposición del FRANQUICIADO un arquitecto de interiores cuyo uso será opcional,

quien levantará el Proyecto de Decoración, recomendando los materiales a emplear y facilitando una lista de proveedores.

El FRANQUICIADO podrá contratar la ejecución material de las obras de acondicionamiento con los terceros que estime conveniente, siendo responsable único frente al FRANQUICIADOR exclusivamente en cuanto al resultado final.

El FRANQUICIADOR facilitará el rótulo del establecimiento para la fachada y otros símbolos del local, con el distintivo....., que el FRANQUICIADO tendrá derecho a utilizar mientras dure el contrato, conservando el FRANQUICIADOR su propiedad. Serán de cuenta del FRANQUICIADO los gastos de instalación, montaje, desmontaje y mantenimiento del rótulo y otros distintivos, así como los impuestos y tributos que pudieran gravarlos.

En especial, son obligaciones del FRANQUICIADO a este respecto:

1. Apertura del establecimiento en un plazo máximo de seis meses desde la firma de este contrato. En caso contrario, el FRANQUICIADOR podrá optar entre resolver el contrato comunicándolo por escrito de forma fehaciente, sin necesidad de preaviso alguno, o atendiendo a las circunstancias concretas, conceder un nuevo plazo para la apertura al público que no podrá exceder de QUINCE (15) días. En caso de optar por la resolución, el FRANQUICIADOR deberá ser reembolsado de cuantos gastos hubiera realizado hasta el día de la resolución, por causa del compromiso de apertura del FRANQUICIADO. El FRANQUICIADOR tendrá en tal caso derecho a retener el 50% del derecho de entrada conforme a lo previsto en la Estipulación Sexta.

2. No alterar sin previo consentimiento por escrito del FRANQUICIADOR el diseño del establecimiento, comprometiéndose a mantenerlo siempre en perfecto estado de conservación, decoración y limpieza de conformidad con los requerimientos de imagen de la cadena.

3. Obtener a su costa cualesquiera licencias o permisos municipales o de cualquier otra índole o exigidos por la Administración para la ejecución de obras, la apertura del local y su explotación comercial.

4. Cumplir con todas las obligaciones contractuales y fiscales derivadas del contrato de arrendamiento o cualquier otro que de derecho a la utilización del local.

(NOTA: EN NUESTRA OPINIÓN EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO DEBERÍA SER SUSCRITO POR EL FRANQUICIADOR, SIEMPRE QUE SEA POSIBLE)

Con carácter previo a la apertura del establecimiento el FRANQUICIADOR deberá ofrecer al FRANQUICIADO y a su personal, que deberán asistir, las sesiones de formación que se

consideren necesarias sobre dirección, gestión, técnicas de venta de los productos de distribución autorizada, así como trato y atenciones a los clientes.

El FRANQUICIADO deberá sufragar los gastos que puedan originarse por el desplazamiento propio y de su personal al centro donde tengan lugar dichas sesiones, sea la sede social del FRANQUICIADOR o cualquier otro que éste designe.

## NOVENA: OBLIGACIONES DEL FRANQUICIADOR

1. Sin perjuicio de otras obligaciones impuestas en este contrato, el FRANQUICIADOR pondrá a disposición del FRANQUICIADO todos sus conocimientos técnicos y operacionales, así como el *know-how*, requeridos para la adecuada explotación del establecimiento y le facilitará la relación de los equipos recomendados y reconocidos como necesarios para el funcionamiento del mismo, tanto al iniciar la actividad, como en el desarrollo posterior de la misma.

2. Periódicamente y siempre que el FRANQUICIADOR lo estime conveniente para la mejor explotación del establecimiento y, en general, de la cadena de franquicias, ofrecerá programas de formación y/o perfeccionamiento profesionales al FRANQUICIADO y a su personal, quienes deberán asistir obligatoriamente, y cuyos costes serán asumidos íntegramente por el FRANQUICIADO.

3. El FRANQUICIADOR, bien a iniciativa propia o a requerimiento del FRANQUICIADO, asesorará, orientará y aconsejará a éste en aquellos aspectos relacionados con la explotación del establecimiento que estén dentro de sus posibilidades y, en especial, en lo que se refiere a su experiencia y conocimientos sobre gestión, sistemas de venta, publicidad, funcionamiento interno y gestión de personal, control de existencias, calidad de servicios, etc.

4. El FRANQUICIADOR se compromete a presentar anualmente al FRANQUICIADO al menos una<sup>2</sup> nueva colección de los productos que constituyen su objeto, así como a llevar a cabo un sistema de rotación de los productos que no han tenido demanda en la zona.

5. El FRANQUICIADOR suministrará al FRANQUICIADO, según sus necesidades, del modo más regular posible, los productos de distribución autorizada necesarios para la explotación del establecimiento. No obstante, el FRANQUICIADOR no responderá de los retrasos, insuficiencias u omisiones en las entregas, incluso respecto a los pedidos aceptados, sea cual sea el motivo del retraso o de la falta de entrega, salvo dolo o negligencia del FRANQUICIADOR.

6. El FRANQUICIADOR se compromete a informar periódicamente al FRANQUICIADO de la evolución de su establecimiento y, en general, de cualquier aspecto de interés para la cadena de franquicias.

---

<sup>2</sup> Véase si es una, dos o más colecciones al año.



## DÉCIMA: OBLIGACIONES DEL FRANQUICIADO

1. Sin perjuicio de otras obligaciones impuestas en este contrato, el FRANQUICIADO se obliga a seguir fielmente las instrucciones sobre técnicas y sistemas de distribución contenidos en el Manual de Procedimientos, el *know-how* y cualquier otra sugerencia del FRANQUICIADOR tendentes a conseguir la necesaria uniformidad en la explotación de los establecimientos y, en especial, en lo que se refiere a las técnicas de distribución de productos y prestación de servicios. A tales efectos deberá permitir la entrada para supervisión, prestando toda su colaboración, de la persona o personas que designe el FRANQUICIADOR, con la periodicidad que estime conveniente y sin necesidad de previo aviso. El FRANQUICIADO podrá requerir que dichas personas se identifiquen adecuadamente.

2. El FRANQUICIADO se obliga a mantener el establecimiento tanto en su interior como exterior adecuadamente y en especial, en lo que se refiere a su limpieza, reparación de cualquier desperfecto y aspecto cuidado, según corresponde a la imagen de marca de..... Será de aplicación lo previsto en el apartado anterior respecto al derecho de supervisión del FRANQUICIADOR.

3. El FRANQUICIADO reconoce como elemento esencial de la imagen de marca de..... la decoración tanto de los escaparates como del interior del establecimiento y, en consecuencia, se obliga a seguir estrictamente en la decoración y montaje las instrucciones que con la periodicidad que estime conveniente pueda darle el FRANQUICIADOR. Será de aplicación lo previsto en el apartado 1 de esta estipulación respecto al derecho de supervisión del FRANQUICIADOR.

4. El FRANQUICIADO deberá realizar su actividad en el establecimiento indicado en la estipulación primera. En ningún caso, podrá modificarse la ubicación del establecimiento salvo consentimiento expreso por escrito del FRANQUICIADOR.

5. El FRANQUICIADO se obliga a gestionar adecuadamente, las existencias de forma que, desde la apertura del establecimiento existan suficientes productos para atender a una demanda normal, tanto en número como en referencias. El FRANQUICIADO se compromete a disponer en su establecimiento de un «Catálogo de.....». En este sentido el FRANQUICIADO se obliga a enviar mensualmente, dentro de los..... días de cada mes cuanta información sobre *stocks* y ventas del establecimiento sea solicitada por el FRANQUICIADOR.

El FRANQUICIADOR podrá enviar al FRANQUICIADO, quien necesariamente habrá de aceptarlos y abonarlo en la forma prevista en la estipulación decimotercera, los nuevos productos que serán de exposición obligatoria.

6. El FRANQUICIADO fijará libremente los precios de venta al público de los productos de distribución autorizada y de los servicios que preste, si bien el FRANQUICIADOR para evitar perjuicios a la reputación e identidad de la red de franquicia recomendará el precio para cada producto.

7. El FRANQUICIADO se obliga a no adquirir productos de terceros que no sean franquiciados o distribuidores autorizados para su venta o utilización en el establecimiento sin aprobación previa de los mismos por escrito del FRANQUICIADOR, quien se compromete a no rechazar su conformidad a los proyectos debidamente motivados que juzgue compatibles con la imagen de la marca.....

8. El FRANQUICIADO se compromete a desplegar todos sus esfuerzos para promover las ventas y servicios en el establecimiento, siguiendo al respecto cuantas instrucciones le diera el FRANQUICIADOR. En especial, el FRANQUICIADO se compromete a adquirir cada año un mínimo de los productos que sean de nueva creación.

9. El FRANQUICIADO no podrá ceder ni directa ni indirectamente a terceros que los adquieran para revender los productos que le proporcione el FRANQUICIADOR, a excepción de las ventas que realice a otros franquiciados de..... que operen en la Comunidad Económica Europea.

10. El FRANQUICIADO deberá guardar la necesaria confidencialidad con terceros ajenos a la cadena de franquicias respecto al *know-how*, técnicas de distribución y prestación de servicios, datos e información y, en general, todo aquello que constituya el sistema propio de la cadena de franquicia.....

11. El FRANQUICIADO deberá mantener en el establecimiento personal cualificado suficiente para la explotación del mismo y será responsable único, de la contratación y/o cese de sus empleados, así como de cuantos derechos y obligaciones dimanen de su relación laboral.

12. El FRANQUICIADO con objeto de no perjudicar el buen nombre y prestigio de la cadena de franquicias, reconoce la necesidad de observar en la llevanza de su negocio una conducta adecuada, respetando las disposiciones legales vigentes, llevando la contabilidad y gestión financiera de forma saneada y ordenada y siguiendo en la contratación de personal, cuantas disposiciones sean de aplicación.

13. El FRANQUICIADO se compromete a informar al FRANQUICIADOR sobre clientes, cifras de ventas y cualquier otro dato que le sea solicitado en relación con la explotación del establecimiento.

Especialmente, el FRANQUICIADO se compromete a entregar al FRANQUICIADOR, todos los meses, su cifra de ventas para la necesaria estadística de la cadena de franquicia.

14. El FRANQUICIADO deberá mantener el establecimiento abierto al público, durante los doce meses del año de forma ininterrumpida, y en el horario máximo legal posible y dentro de las limitaciones locales, autonómicas y reglamentarias.

15. El FRANQUICIADO deberá mantener durante toda la vigencia del contrato asegurado el establecimiento y la mercancía en él depositada, por los siguientes riesgos: incendio, rayo, explosión; Daños por agua (incluida localización de avería); Robo y expoliación; Responsabilidad civil y patronal; Pérdida de beneficios.

## **DECIMOPRIMERA: PUBLICIDAD**

A fin de favorecer el lanzamiento del establecimiento, el FRANQUICIADOR facilitará al FRANQUICIADO una relación de posibles acciones publicitarias para la apertura y lanzamiento de su establecimiento. El tipo de acciones y su coste se decidirán de mutuo acuerdo, aceptando los contratantes que como máximo deberá ser destinada la cantidad de \_\_\_\_\_ EUROS, que será sufragadas (50%) entre FRANQUICIADOR y FRANQUICIADO.

El FRANQUICIADOR iniciará las acciones publicitarias que estime convenientes para promover las ventas de todos los franquiciados, decidiendo los medios de difusión, contenido y duración de las mismas.

El FRANQUICIADO deberá colaborar económicamente en la financiación de las campañas publicitarias, haciendo efectivo al FRANQUICIADOR el (2%) sobre la cifra de caja mensual de su establecimiento para la publicación y promoción de la cadena de franquicia, y destinando un (2%) adicional a la promoción de su local.

El FRANQUICIADO se obliga a someter al consentimiento del FRANQUICIADOR cualquier actividad promocional o publicitaria que pretenda iniciar a si costa.

## **DECIMOSEGUNDA: TRANSMISIÓN DE LA PROPIEDAD DE LAS MERCANCÍAS**

Los productos remitidos por el FRANQUICIADOR al FRANQUICIADO previo pedido de éste se considerarán vendidos en firme desde la entrega de los mismos al FRANQUICIADO en el establecimiento.

### **DECIMOTERCERA: PEDIDOS**

1. No podrán ser ofertados ni vendidos en el establecimiento productos distintos a los suministrados por el FRANQUICIADOR o sus proveedores autorizados.

El FRANQUICIADOR tendrá regularmente informado al FRANQUICIADO de los nuevos productos a comercializar en el establecimiento.

2. Se establece que el pedido mínimo inicial de productos que el FRANQUICIADO efectuará al FRANQUICIADOR o a los proveedores seleccionados será confeccionado conjuntamente en función de las características del establecimiento.

3. El pedido inicial será pagado a \_\_\_\_\_ días de la fecha de factura. Los pedidos de renovación serán pagados a \_\_\_\_\_ días de la fecha de factura. Los portes de envío serán de cuenta del FRANQUICIADO.

Las facturas se emitirán mensualmente concentrándose en una única facturación todos los envíos correspondientes a cada mes.

(VER FORMA DE DOCUMENTAR LOS PAGOS, EN FUNCIÓN DE LOS USOS DEL SECTOR).

4. Sin perjuicio de los intereses de demora que correspondan al FRANQUICIADOR, cualquier retraso en el pago dará derecho al FRANQUICIADOR a interrumpir el suministro de los pedidos posteriores o exigir el pago al contado de los mismos.

### **DECIMOCUARTA: INTERESES DE DEMORA**

Todo importe debido al FRANQUICIADOR y no abonado a la fecha de vencimiento, devengará un interés igual (...) puntos porcentuales adicionales al interés legal del dinero aplicable en la fecha de vencimiento de la obligación de pago, siempre que el retraso exceda de 15 días de la fecha de vencimiento y, en tal caso desde el día siguiente del vencimiento de la deuda.

### **DECIMOQUINTA: VOLUMEN DE VENTAS**

1. Durante el primer año de vigencia del presente contrato el FRANQUICIADO deberá alcanzar una facturación mínima de..... por las ventas de productos de distribución autorizada.

2. En los años siguientes, la cifra de facturación mínima a alcanzar por el FRANQUICIADO será determinada por las partes de común acuerdo y de buena fe, con tres meses de antelación al inicio de cada uno de los años. Dicha cifra de facturación mínima será al menos igual a la facturación que constituya el objetivo del año precedente, aumentada o disminuida en un porcentaje igual al Índice de Precios al Consumo fijado por el Instituto Nacional de Estadística. En caso de no alcanzar un acuerdo, se aplicará el Índice de Precios al Consumo del año anterior al que corresponda la revisión.

3. Si transcurrieran seis meses y el FRANQUICIADO no hubiera alcanzado bien el 50% de facturación en el primer semestre, o bien el 100% del mismo en el segundo semestre, el FRANQUICIADOR podrá, salvo que concurran circunstancias económicas excepcionales ajenas al FRANQUICIADO, modificar la zona de exclusividad territorial establecida en el presente contrato o resolver el contrato en la forma prevista en la Estipulación decimoctava.

## **DECIMOSEXTA: CESIÓN**

El presente contrato se celebra en consideración a la persona del FRANQUICIADO y en consecuencia no podrá éste transmitir sin previo consentimiento escrito del FRANQUICIADOR los derechos y obligaciones que se derivan del mismo. En tal supuesto, el FRANQUICIADOR gozará siempre de un derecho preferente frente a terceros para o bien explotar él mismo el local o bien cederlo a un tercero de su elección. No obstante cuando el FRANQUICIADOR no ejercite este derecho, no rechazará sin un motivo razonable las propuestas de cesión que pudiera hacer el FRANQUICIADO a un tercero.

Se considerará que existe cesión cuando se produzcan cambios sustanciales en la composición del accionariado del FRANQUICIADO, que suponga un efectivo cambio de la mayoría, así como en el supuesto de cambio en la/s persona/s del Administrador/es o cualquier otra modificación que suponga el cambio de control efectivo de la sociedad.

## **DECIMOSÉPTIMA: CLÁUSULA DE NO COMPETENCIA DURANTE LA EJECUCIÓN DEL CONTRATO**

Durante la vigencia del presente contrato, el FRANQUICIADO se compromete a no competir con el FRANQUICIADOR explotando, directa o indirectamente, una actividad comercial idéntica o similar a las explotadas por el FRANQUICIADOR o susceptible de atentar contra la imagen de marca o los intereses profesionales del FRANQUICIADOR, tanto en el establecimiento como en la zona de exclusividad.

Esta prohibición de competencia, se refiere tanto a la actividad de venta de productos, como a la de prestación de servicios y cualquier otra actividad susceptible de entrar

directa o indirectamente en competencia con la actividad de la cadena de franquicias y el FRANQUICIADOR.

Estarán sujetos a la misma prohibición de no competencia, el o los accionistas mayoritarios, conforme a lo establecido en la estipulación anterior. Durante el período de cinco años a contar desde el día de hoy ninguna de las referidas personas podrá ejercer, directa o indirectamente, en calidad de autónomos, empleado o socio, en su nombre o en el de terceros, una actividad competencial con el FRANQUICIADOR.

El FRANQUICIADO o las personas referidas en el párrafo anterior no podrán y durante el período referido poseer directa o indirectamente, en su nombre o en nombre de terceros, participación en el capital de sociedades que ejerzan en cualquier lugar donde la franquicia esté implantada, actividades similares o en competencia con las del FRANQUICIADOR, ni ostentar título de Administrador o Directivo en esas sociedades, ni afiliarse o participar, directa o indirectamente, en una cadena de distribución nacional o regional competidora.

## **DECIMOCTAVA: RESOLUCIÓN ANTICIPADA**

1. Salvo casos de fuerza mayor, cada parte tendrá el derecho de poner fin anticipadamente al presente contrato, en caso de reiterado incumplimiento no grave por parte de la otra parte, de cualquiera de las obligaciones asumidas por el presente contrato.

Con este fin, la parte que se considere afectada por el incumplimiento, deberá notificarlo de forma fehaciente a la parte infractora, haciendo constar las circunstancias del incumplimiento alegado. La parte infractora deberá corregir o subsanar dicha infracción, en el plazo de treinta días contados a partir del envío de notificación. En el caso de que la parte infractora no corrigiese la infracción en el plazo señalado, o incurriese en nuevos incumplimientos, y siendo notificada en la forma prevista en este apartado, no los subsanase en el mismo plazo, la parte afectada podrá resolver el contrato con el envío de una nueva notificación en forma fehaciente, dirigida a la parte infractora, en la que conste la falta de subsanación de los incumplimientos censurados. En ese caso, el contrato quedará resuelto de pleno derecho, sin derecho a indemnización de ningún tipo en favor de la parte infractora.

2. En el caso de que después de la primera notificación fehaciente, conforme el apartado anterior, y pese haber corregido inicialmente los incumplimientos detectados, reiterara el mismo incumplimiento, la otra parte podrá resolver el presente contrato anticipadamente, notificándolo de forma fehaciente a la parte infractora, haciendo constar la repetición de violación.

3. El FRANQUICIADOR tendrá, además, el derecho a resolver inmediatamente el presente contrato, sin previo requerimiento, en el caso de que se produzca un incumplimiento grave del

FRANQUICIADO. En tal caso el FRANQUICIADOR notificará de forma fehaciente la resolución de pleno derecho del contrato, haciendo constar el motivo indicado.

Por expreso acuerdo entre las partes serán considerados como incumplimientos graves, los siguientes:

- La liquidación, disolución, muerte o cese en el negocio y la incapacitación en el caso de persona física del FRANQUICIADO.
- La condena del FRANQUICIADO, o de las personas que ocupen cargos de administración y dirección, por un delito o falta que justifique la pérdida de confianza por el FRANQUICIADOR o por terceros, y en especial la clientela, así como cualquier comportamiento que perjudique la imagen y el prestigio de la cadena de franquicias.
- El traslado del establecimiento a otro local distinto del señalado en la estipulación primera, sin autorización expresa y escrita del FRANQUICIADOR;
- La pérdida por el FRANQUICIADO del derecho de utilización del local destinado a la explotación del establecimiento (EN CASO DE QUE SEA EL TITULAR DEL MISMO);
- El impago en los plazos pactados, de las prestaciones económicas previstas en este contrato o el retraso reiterado en los mismos, así como la emisión de cheque sin fondos o cualquier actividad engañosa o fraudulenta con las mercancías y la ocultación o falseamiento de volúmenes de venta;
- No alcanzar la facturación mínima anual.
- La explotación por parte del FRANQUICIADO del establecimiento en forma que presente riesgos para la seguridad de la clientela, de sus empleados o del público en general;
- La venta por el FRANQUICIADO de productos diferentes de los productos de distribución autorizada por el FRANQUICIADOR sin el acuerdo escrito del FRANQUICIADOR, conforme a la Estipulación Novena;
- La violación de la cláusula de no competencia establecida en la Estipulación decimo-séptima;
- La divulgación por parte del FRANQUICIADO de cualquier información que conforme a este contrato, constituya secreto comercial del FRANQUICIADO o sea confidencial;
- La utilización de las marcas, productos o servicios, denominación comercial, distintivo o cualquier otro elemento propio del FRANQUICIADOR en contra de las disposiciones del presente contrato;

- La declaración de insolvencia, suspensión de pagos, quiebra o procedimiento concursal y la expropiación o embargo de una parte sustancial de los activos del FRANQUICIADO.
- El incumplimiento de los deberes de información y entrega de datos al FRANQUICIADOR por el FRANQUICIADO en los términos recogidos en el presente contrato.
- El incumplimiento de la obligación del FRANQUICIADO, de mantener su establecimiento abierto al público los doce meses del año y en el horario antes recogido, salvo que el FRANQUICIADOR haya autorizado previamente un cierre temporal.
- Cualquier otra causa que dé derecho a ello por considerarse de naturaleza esencial, conforme a este contrato o a la legislación vigente.

4. El FRANQUICIADOR tendrá el derecho de reclamar al FRANQUICIADO la reparación de cuantos perjuicios hubiera sufrido por causa de esta resolución anticipada, como consecuencia de los incumplimientos cometidos por el FRANQUICIADO. El FRANQUICIADO reconoce que este perjuicio incluye, no solamente el reembolso de los gastos en que deberá incurrir el FRANQUICIADOR para la búsqueda de un nuevo FRANQUICIADO, sino también, de aquellos necesarios para el relanzamiento de las actividades del establecimiento así como el lucro cesante del FRANQUICIADOR por el cese en la explotación del mismo durante el período que restare hasta la fecha de expiración del contrato.

5. El FRANQUICIADO reconoce al FRANQUICIADOR para el caso de resolución del presente contrato o a su finalización, un derecho de subrogación en la posición del FRANQUICIADO en el contrato de arrendamiento del local señalado en la estipulación primera. A tal fin, el contrato de arrendamiento del citado local deberá incluir una cláusula en virtud de la cual el propietario reconozca el derecho del FRANQUICIADOR a subrogarse en la posición del FRANQUICIADO en el contrato de arrendamiento del local. Dicho derecho de subrogación deberá ejercerse por el FRANQUICIADOR en el plazo máximo de un mes a contar desde la resolución del contrato de arrendamiento o del de franquicia. En ningún caso la subrogación ejercida por el FRANQUICIADOR supondrá la asunción de ninguna de las cantidades que el FRANQUICIADO pudiere adeudar al arrendador por ningún concepto.

El FRANQUICIADO facilitará al FRANQUICIADOR una copia del contrato de arrendamiento en el plazo de... días a contar desde la suscripción o renovación de dicho contrato.

Asimismo el FRANQUICIADOR tendrá la facultad de decidir, comunicándolo por carta certificada con acuse de recibo durante los 30 días siguientes a la terminación del contrato, comprar todo el equipamiento, los productos suministrados, accesorios y utensilios del establecimiento por su «valor neto contable», entendiéndose por tal el valor de compra menos la amortización acumulada que corresponda al bien en cuestión en el momento de su venta.



## **DECIMONOVENA: OBLIGACIONES DEL FRANQUICIADO Y DEL FRANQUICIADOR EN EL MOMENTO DE EXPIRACIÓN O DE RESOLUCIÓN DEL PRESENTE CONTRATO**

El FRANQUICIADO deberá abonar al FRANQUICIADOR todas las deudas que por cualquier concepto hubiera contraído con éste, en el plazo de treinta (30) días naturales tras la expiración del presente contrato.

El FRANQUICIADO se compromete a restituir inmediatamente al FRANQUICIADOR, el Manual de Procedimientos y todas las instrucciones escritas, así como los suministros que le hayan sido facilitados para explotar el establecimiento.

El FRANQUICIADO deberá cesar en el uso de los derechos de propiedad industrial o de cualquier otro signo distintivo del FRANQUICIADOR, incluidos los que figuran en el material publicitario, impresos, facturas o cualquier otro documento.

Transcurridos 30 días tras la extinción del contrato, el FRANQUICIADO se obliga, por su cuenta y cargo, a modificar la decoración y el aspecto interior y exterior del establecimiento, impidiendo cualquier riesgo de asociación o confusión con la imagen corporativa del FRANQUICIADOR. (PREVER SUPUESTO DE INCUMPLIMIENTO).

Todas las mercancías que a la fecha de la finalización del contrato se encuentren en poder del FRANQUICIADO deberán obligatoriamente ser devueltas al FRANQUICIADOR, siendo facturadas a éste a su precio de adquisición. Las mercancías defectuosas, caducadas o fuera de catálogo, no se abonarán y serán destruidas por el FRANQUICIADOR en presencia del FRANQUICIADO o en su defecto de dos testigos.

La infracción de lo previsto en los párrafos anteriores, conllevará una penalización de \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_) EUROS por día de demora y por infracción específica.

En caso de expiración o resolución anticipada del presente contrato, el FRANQUICIADO no podrá reclamar al FRANQUICIADOR la reparación de los posibles perjuicios que puedan resultar de las obligaciones del FRANQUICIADO frente a terceros, como empleados, proveedores de servicios, entidades financieras, el propietario del local destinado a la explotación del establecimiento y otras de similar naturaleza.

## **VIGÉSIMA: CLÁUSULA DE NO COMPETENCIA DESPUÉS DE LA EXTINCIÓN DEL CONTRATO**

1. Durante un año a partir de la fecha de vencimiento de rescisión del presente contrato, el FRANQUICIADO, las personas con mayor interés económico conforme a la Estipulación

séptima y/o las personas que ejercieran las funciones directivas del establecimiento no podrán ejercer, directa o indirectamente en su nombre o en el de terceros, en la zona de exclusividad, una actividad competitiva a la contemplada en el presente contrato.

2. En caso de infracción de lo dispuesto en esta Estipulación, y sin perjuicio del derecho del FRANQUICIADOR de solicitar la reparación íntegra del perjuicio sufrido, el FRANQUICIADO estará obligado a pagar una indemnización estimada en un (50%) de la facturación mensual media en el transcurso de los seis últimos meses de vigencia del contrato, con un mínimo de \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_) DE EUROS.

## VIGÉSIMO PRIMERA: LEGISLACIÓN Y JURISDICCIÓN

Este documento se regirá por la Ley española y las partes, con renuncia expresa a su fuero propio o a cualquier otro que pudiera corresponderles, se someten expresamente para la resolución de cuantas controversias pudieran derivarse de la interpretación, cumplimiento o ejecución del presente contrato, o que pudieran traer causa de él, a la jurisdicción y competencia de los Juzgados y Tribunales de.....

Y en prueba de conformidad y aceptación con lo expuesto y estipulado, suscriben el presente documento por duplicado ejemplar y a un solo efecto en el lugar y fecha indicados en el encabezamiento.

EL FRANQUICIADO

EL FRANQUICIADOR