

# 7 claves para evitar la nulidad en el Contrato de tu Franquicia.

Las 7 causas más frecuentes  
de nulidad en los contratos de  
franquicia.

#FRANQUICIA  
#NULIDADFRANQUICIA  
#ABOGADO



# Siete claves para evitar la nulidad en el Contrato de tu Franquicia

## ÍNDICE.

**01**

Información  
Precontractual  
Obligatoria.

**02**

Previsiones  
Económicas y  
Financieras.

**03**

Existencia Real  
de un Know How.

**04**

Titularidad y Uso  
Pacífico de la Marca.

**05**

Imposición de  
Precios.

**06**

Simulación  
Contractual.

**07**

Competencia  
Postcontractual.

# 01 Siete claves para evitar la nulidad en el Contrato de tu Franquicia

## Información Precontractual Obligatoria.

Antes de la firma del contrato de franquicia, el futuro franquiciado debe recibir por escrito una información completa y veraz que le permita valorar adecuadamente el negocio.

Esta información incluirá la identificación del franquiciador, la acreditación de los derechos sobre la marca y una descripción del sector de la actividad.

También deben facilitarse detalles sobre la experiencia y las características del modelo de negocio, la estructura y dimensión de la red existente y, finalmente, los elementos esenciales del propio contrato de franquicia.

## 02 Siete claves para evitar la nulidad en el Contrato de tu Franquicia

### Previsiones Económicas y Financieras.

El franquiciador debe proporcionar al candidato una estimación clara de las inversiones y gastos necesarios para la puesta en marcha del negocio. Estas previsiones deben basarse en estudios sólidos o en la experiencia real de la red, de forma que puedan justificarse de manera objetiva.

La entrega de datos falsos, erróneos o carentes de fundamento que induzcan a un grave error sobre la rentabilidad de la franquicia puede determinar la nulidad del contrato.

## 03 Siete claves para evitar la nulidad en el Contrato de tu Franquicia

### Existencia Real de un Know How.

La franquicia debe contar con un know-how auténtico que sea transmitido al franquiciado.

Este conocimiento debe reunir ciertas características: ha de ser secreto, al no ser fácilmente accesible fuera de la red; sustancial, porque debe aportar una ventaja competitiva relevante; útil, en la medida en que permita al franquiciado desarrollar y gestionar el negocio de manera eficaz; e identificado, para que pueda transmitirse de forma clara y estructurada.

La ausencia de un verdadero know-how pone en riesgo la validez del contrato de franquicia.

## 04 Siete claves para evitar la nulidad en el Contrato de tu Franquicia

### Titularidad y Uso Pacífico de la Marca.

El franquiciador debe garantizar que la marca sobre la que se articula la franquicia es de su titularidad o que dispone de derechos suficientes para su explotación.

Además, el franquiciado debe poder utilizarla de forma pacífica y sin interferencias durante toda la vigencia del contrato.

La falta de titularidad o la existencia de conflictos sobre la marca puede comprometer la validez del contrato y generar graves riesgos para la actividad comercial del franquiciado.

## 05 Siete claves para evitar la nulidad en el Contrato de tu Franquicia

### Imposición de Precios.

El franquiciador no puede fijar de manera directa o indirecta los precios de venta del franquiciado, ni establecer precios mínimos que limiten su margen de beneficio.

Tampoco resulta admisible la imposición de precios máximos que hagan inviable la rentabilidad del negocio.

Estas prácticas vulneran la libertad de gestión del franquiciado y pueden dar lugar a la nulidad del contrato de franquicia en su conjunto.

## 06 Siete claves para evitar la nulidad en el Contrato de tu Franquicia

### Simulación Contractual.

La simulación contractual se produce cuando, bajo la apariencia de un contrato de franquicia, las partes realmente celebran otra figura jurídica (suministro, agencia, concesión, distribución, arrendamiento de servicios, etc.).

Características frecuentes en la simulación: falta de know-how, ausencia de asistencia continuada, relación basada sólo en venta de productos, comisiones o imposición al “franquiciado” de las obligaciones propias de un distribuidor o un agente.

La simulación contractual puede dar lugar a la nulidad del contrato de franquicia en cuanto tal, reconduciéndose la relación jurídica a la figura que realmente corresponda.

## Siete claves para evitar la nulidad en el Contrato de tu Franquicia

### Competencia Postcontractual.

El contrato no puede imponer al franquiciado prohibiciones generales, injustificadas o contrarias a la libre competencia sobre su futura actividad laboral o profesional.

Debe limitarse temporalmente a un máximo de un año (salvo que sea en terrenos o locales cedidos por el franquiciador), geográficamente a la zona de exclusividad concedida al exfranquiciado y materialmente a las actividades que compitan directamente con el objeto de la franquicia.

Si no se cumplen estas limitaciones las cláusulas de competencia poscontractual podrían ser consideradas nulas.

# Siete claves para evitar la nulidad en el Contrato de tu Franquicia



Desde 1994 somos pioneros en la asistencia legal a franquicias desde todos los ángulos del derecho y la consultoría.

En Grupoius contamos con profesionales en todas las áreas de los negocios especializados en resolver los problemas de sus clientes.

Ayudamos a las franquicias a crear un ecosistema de seguridad y confianza que impulse el desarrollo de su negocio.

## Grupoius.

✉ info@grupoius.com

☎ 913758319 - 913758321

🌐 www.grupoius.com

**Nota:** Este contenido de esta publicación tiene carácter informativo y general. Cada contrato de franquicia presenta particularidades que requieren un análisis jurídico individualizado por abogados expertos.

Política de Privacidad: <https://www.grupoius.com/politica-de-privacidad.html>

**Grupoius.**