



**Lcda. NANI
MARCHAND-SÁNCHEZ**
Abogada

Las restricciones en los contratos de franquicia

La operación y otorgación de franquicias es una forma común de hacer negocios en Puerto Rico. La franquicia es un modelo de hacer negocios que cuenta con gran capacidad de adaptación a una amplia gama de productos y servicios. Una de las características principales del negocio de franquicia es la conce-

sión a empresarios independientes del privilegio de distribuir productos de determinadas marcas o prestar servicios bajo determinados nombres, según expresó el Tribunal Supremo en el caso de *Tastee Freez v. Negociado de Seguridad en el Empleo*, 108 DPR 495 (1979), resuelto hace décadas atrás.

A cambio de una compensación económica el empresario independiente obtiene el derecho a establecer un negocio de franquicia en un área geográfica específica. Es común observar en este tipo de contratos restricciones para quien "compra" u obtiene una franquicia. Dichas restricciones están contenidas en lo que se conoce como cláusulas de no competencia. Una cláusula de no competencia es una disposición que tiene el propósito de restringir el que una de las partes se involucre en un negocio o actividad mediante el cual pueda competir con la otra parte. En términos sencillos, el dueño de la franquicia usualmente buscará limitar o prohibir la competencia, tanto durante la vigencia del contrato como después de su vencimiento. Nuestro ordenamiento legal protege este tipo de prerrogativa empresarial porque entiende que así evitará que quienes obtuvieron el derecho a operar una franquicia desarrollen negocios similares utilizando todos los conocimientos y estrategias que adquirieron de quien ideó el concepto.

De hecho, durante el mes de mayo el Tribunal Supremo examinó por primera vez una controversia en torno a la validez de una cláusula de no competencia en un contrato de franquicia que también se conocen como cláusulas de no reestablecimiento. La decisión en *Franquicias Martín's BBQ, Inc. v. Luis García de Gracia*, 2010 DTS 071, cobra mayor relevancia si tomamos en consideración que en Puerto Rico este tipo de contratos están desprovistos de reglamentación. El máximo foro judicial resolvió que para que un acuerdo de esta naturaleza sea válido tiene que cumplir con ciertas condiciones. En síntesis, las restricciones temporales, espaciales y materiales tienen que ser razonables para proteger los intereses legítimos del dueño de una franquicia, a su vez, dichas restricciones no pueden provocar dificultades irrazonables para quien obtiene la franquicia. Las prohibiciones en un contrato de no competencia tampoco pueden atentar contra el interés público.

Para facilitar la comprensión de esta reciente determinación judicial explicaremos los hechos sobre los que el Tribunal Supremo razonó. La cadena de restaurantes de comida rápida de pollos asados Martín's BBQ suscribió un contrato de franquicia con el señor Luis García de Gracia para operar uno de los restaurantes en Naranjito. Como parte del contrato, el señor García se comprometió por

espacio de dos años, a no dedicarse a negocios que promovieran o vendieran alimentos preparados de la misma forma que Martín's BBQ en un radio de 10 millas de cualquier restaurante de la cadena. Así las cosas, el señor García aceptó las restricciones. Posteriormente decidió no renovar el contrato de franquicia pero continuó operando en el mismo local con la decoración, logo, colores y ofrecimientos de comida distintivos de la cadena. Estas acciones provocaron que la compañía dueña de la franquicia lo demandara. Entre otras cosas, solicitaron al tribunal que se restringiera al señor García la venta de cuatro productos alegadamente distintivos de Martín's BBQ: pollo asado, yuca, amarillos y batatas.



EL VOCERO / Archivo

Al analizar la controversia, el Tribunal Supremo dejó claro que cuando el propietario de una franquicia impone una cláusula de no competencia "debe demostrarse que el interés es lo suficientemente importante como para imponer razonablemente una restricción al franquiciado". Mas aún, el más alto foro dijo que "salvo en aquellos casos en los que el franquiciante pueda demostrar un interés que requiera mayor protección territorial... o en aquellos casos en los que no se especifique un área exclusiva para la franquicia durante el término de la vigencia del contrato, el alcance territorial de la cláusula se debe limitar al espacio de operación de la franquicia en controversia".

En cuanto a los aspectos materiales, las actividades restringidas deben limitarse a aquéllas que pongan al dueño de la franquicia en desventaja competitiva si el que obtuvo el

derecho de operar uno de los negocios de la cadena continua el uso del método o información propia de la franquicia. El período de tiempo que duraban las restricciones también fue materia de debate. Al resolver la controversia planteada por Martín's BBQ, el más alto foro judicial del país concluyó "que el término de dos (2) años y la restricción de venta de productos iguales o similares a los del sistema de franquicias fueron razonables en este caso". Claro, el Tribunal Supremo subrayó que el señor García podría continuar operando en el mismo lugar donde estaba el Martín's BBQ e incluso durante el período de dos (2) años, pero sin utilizar "métodos confidenciales, procedimientos y técnicas asociadas con el sistema; removiera los rasgos distintivos y estructurales que lo identificaran con la franquicia y devolviera los materiales provistos sin mantener copia alguna".

Sin embargo, consideró que la prohibición de no operar ningún tipo de restaurante que competiera con la cadena de Martín's BBQ en un área geográfica preestablecida fue excesiva. "Esto porque mientras el área de operación de la franquicia del recurrido era de apenas dos (2) millas lineales, la cláusula de no competencia limitaba al franquiciado a no competir en una extensión de diez (10) millas de cualquier restaurante de la franquicia". Nos parece importante en la determinación judicial el hecho de que los dueños de Martín's BBQ no justificaron a satisfacción del Tribunal el porqué era necesaria esa prohibición de 10 millas.

El Tribunal Supremo nos ilustra que una cláusula de no competencia en un contrato de franquicia tiene que cumplir con todas las condiciones de razonabilidad que les mencioné al principio de este artículo para que sea válida. En este caso, las prohibiciones de operar en un espacio tan amplio como el que se pactó en el contrato otorgado por Martín's BBQ provocó que la totalidad de la cláusula de no competencia en el contrato de franquicia fuera considerada como irrazonable. Por consiguiente, dicha cláusula era inválida por ser contraria a la buena fe contractual y al orden público. ■

La Lcda. Nani Marchand-Sánchez es socia del Bufete Ferraiuoli Torres Marchand & Rovira, P.S.C. La puede contactar a través del correo electrónico: nmarchand@ftmr law.com. En esta columna colaboró Mardelis Jusino, Oficial Jurídico.