



# ¿Subsisten las cláusulas de no competencia y confidencialidad, ante el incumplimiento grave del franquiciante?

**DAPHNE KLOCKER RIVEROS\*.  
SEBASTIÁN VALDIVIA ESTAY\*\*.**

Profesor guía LUIS FELIPE PEURIOT CANTERINI.

## **Resumen**

El contrato de franquicia, como contrato de colaboración empresarial, puede terminar de forma natural según estipularon las partes o resolverse debido a incumplimientos graves de las mismas. Por medio de este trabajo buscamos responder, en base a la doctrina nacional y derecho comparado, si la terminación del contrato por incumplimiento grave del franquiciante faculta, a su vez, al franquiciado a incumplir las cláusulas de confidencialidad y no competencia establecidas por el contrato de franquicia y que se encuentren vigentes. Concluimos que el franquiciado carece de tales facultades y afirmamos que sólo tiene derecho a la respectiva compensación económica - u otros remedios contractuales -, por los incumplimientos del contrato en razón del perjuicio que ello le reporte.

\*Estudiante de quinto año de Derecho, Universidad de Valparaíso, Facultad de Derecho. Contacto [daphne.klocker@alumnos.uv.cl](mailto:daphne.klocker@alumnos.uv.cl).

\*\*Estudiante de quinto año de Derecho, Universidad de Valparaíso, Facultad de Derecho. Contacto [sebastian.valdivia@alumnos.uv.cl](mailto:sebastian.valdivia@alumnos.uv.cl).

## Palabras clave

Franquicia comercial - Incumplimiento grave - No competencia - Confidencialidad - Remedios contractuales.

## Abstract

The franchise agreement, as a business collaboration agreement, may terminate naturally as stipulated by the parties, or be resolved due to serious breaches thereof. Through this work we seek to respond, based on national doctrine and comparative law, if the contract resolution due serious breach by the franchisor, enable the franchisee to breach the confidentiality agreements and non-compete covenant established and in force. We conclude that the franchisee does not have those rights, and sustain that he is only entitled to the respective economic compensation, - or other contractual remedies-, due to the detriment that the breach of the franchisor may cause.

## Keywords

Franchise - Serious breach – Non-compete covenant - Confidentiality agreement, Contractual remedies.

## ÍNDICE:

<b>INTRODUCCIÓN.</b>	4
<b>CAPÍTULO I. La franquicia en general, conceptos básicos. Contenido de las cláusulas de no competencia y confidencialidad. El incumplimiento grave.</b>	5
<b>I.1.</b> La franquicia como contrato de colaboración empresarial. Concepto y características.	5
<b>I.2.</b> Cláusulas de no competencia, contenido e importancia en la franquicia.	8
<b>I.3.</b> Cláusulas de confidencialidad y <i>know-how</i> , contenido e importancia en la franquicia.	9

<b>I.4.</b> El incumplimiento grave en la franquicia. Alcance de la expresión “grave”.	10
<b>CAPÍTULO II. Análisis de derecho comparado. Situación de la franquicia y relación con las cláusulas de no competencia y confidencialidad.</b>	12
<b>II.1.</b> Situación en Argentina.	12
<b>II.2.</b> Situación en Costa Rica.	13
<b>II.3.</b> Situación en México.	14
<b>II.4.</b> Situación en España.	14
<b>II.5.</b> Situación en Estados Unidos.	16
<b>II.6.</b> Situación en Inglaterra.	17
<b>II.7.</b> UNIDROIT.	17
<b>II.8.</b> Unión Europea.	18
<b>II.9.</b> Comentario general.	19
<b>CAPÍTULO III. Actual situación normativa y doctrinaria en Chile respecto a la franquicia, sus cláusulas de no competencia y confidencialidad.</b>	19
<b>III.1.</b> Planteamiento del problema particular.	19
<b>III.2.</b> Legislación chilena respecto a la subsistencia de las cláusulas de no competencia y confidencialidad.	20
<b>III.3.</b> Doctrina chilena respecto a la subsistencia de las cláusulas de no competencia y confidencialidad.	23
<b>III.4.</b> Solución a la aparente pugna entre las cláusulas de no competencia y el derecho desarrollar cualquiera actividad económica.	24
<b>III.5.</b> Nuestra opinión.	25
<b>CONCLUSIONES</b>	27
<b>BIBLIOGRAFIA</b>	29

## INTRODUCCIÓN.

En la economía actual, resulta evidente el rol que cumplen los contratos de colaboración empresarial, categoría a la que pertenece la franquicia comercial. Si bien en Chile este contrato no se encuentra regulado legalmente, ello no impide su extenso uso por destacadas cadenas multinacionales, razón por la cual la doctrina nacional se ha encomendado la labor de dilucidar sus elementos y contenidos esenciales, en miras de que su aplicación y la resolución de conflictos que pudiese suscitar su ejecución, resulten lo más sencillo posible.

Este trabajo se hará cargo del problema que puede surgir en relación a la subsistencia de las cláusulas de no competencia y confidencialidad en cuanto a *know-how* respecta, cuando el contrato de franquicia se ha resuelto por incumplimiento grave del franquiciante. Ello, en estricta concordancia con los remedios contractuales que asisten al franquiciado.

Así, es dentro de los remedios contractuales donde se sitúa este trabajo, bajo premisa e interrogante de a qué da lugar un incumplimiento grave por parte del franquiciante. El concepto de incumplimiento grave será eventualmente elaborado, ya que no podemos afirmar que todo incumplimiento posee una misma entidad. Existirán aquellos que podrán ser solucionados por un remedio contractual distinto de la resolución del contrato, mas habrá otros que revistan un carácter atentatorio de tal magnitud contra la esencia misma del contrato, que permitirán de manera unilateral, la resolución del contrato de franquicia.

En este sentido, la interrogante que la presente investigación busca responder es si el franquiciado tiene o no derecho a resolver unilateralmente el contrato de franquicia y quebrantar las cláusulas de no competencia y confidencialidad, cuando el franquiciante ha incumplido gravemente con sus obligaciones. Esto es, ¿se encuentra el franquiciado facultado para ejercer personalmente, o ayudando a un tercero, una actividad del rubro del negocio franquiciado? o bien, ¿se encuentra autorizado a divulgar la información o *know-how* adquirido en razón de la franquicia? Todo esto, por el solo hecho de concurrir incumplimiento grave del franquiciante.

Nuestra postura al problema, es negar la procedencia de dichos remedios contractuales, restándole al franquiciado solo la reparación económica e indemnización de perjuicios, cuando procediere.

Finalmente, hemos de mencionar que existe una aparente pugna entre la subsistencia de las cláusulas de no competencia con garantías constitucionales, dado que el artículo 19 n°21 de la Constitución Política de la República, asegura la libertad de iniciar cualquier actividad

económica. Esta circunstancia será abordada en su respectivo acápite, previniendo desde ya que la aparente pugna no es tal, toda vez que se trata de un contrato entre privados y las partes son libres de contratar o no y de aceptar los términos del contrato.

En las páginas que siguen intentaremos hacernos cargo sistemáticamente de los temas planteados. Para ello, analizaremos textos de doctrina, jurisprudencia y fallos arbitrales, tanto de carácter nacional, como internacional, principalmente de aquellos países hispanos que posean un mayor desarrollo de la institución como Argentina y España. A su vez, examinaremos exponentes del derecho anglosajón, como Reino Unido y Estados Unidos, De igual forma, haremos referencia a principios y normativa internacional, como UNIDROIT y la regulación de la Unión Europea.

El trabajo se dividirá en tres capítulos, estando el primero de ellos abocado a la contextualización del problema y la definición de conceptos básicos necesarios para su estudio. Se analizarán y reconocerán los elementos de la franquicia, para luego seguir con la explicación del sentido y alcance de las cláusulas de no competencia y confidencialidad en relación al *know-how*. Asimismo, se planteará el concepto de incumplimiento grave o esencial del contrato de franquicia, al que adscribimos.

El segundo capítulo será esencialmente el análisis de la situación normativa y jurisprudencial del contrato de franquicia y otros contratos afines en el derecho comparado, dando preeminencia a aquellos países que posean un mayor desarrollo y aplicación del contrato en cuestión, tales como Argentina, México, España en el ámbito hispano regional y Estados Unidos y Reino Unido, estos últimos como grandes exponentes del derecho anglosajón, en que existe una extensa historia y uso del contrato de franquicia.

Para terminar, en el tercer capítulo se analizará la situación actual de la franquicia y el problema concreto en Chile. Además, se incorporará una respuesta a la aparente pugna entre la subsistencia de la cláusula de no competencia con la norma constitucional del 19 N°21 de nuestro país.

## **CAPÍTULO I. La franquicia en general, conceptos básicos. Contenido de las cláusulas de no competencia y confidencialidad. El incumplimiento grave.**

### **I.1 La franquicia como contrato de colaboración empresarial. Concepto y características.**

Como señala Ricardo Sandoval, la actividad mercantil ha dado un giro, ya no se trata solo de obtener una ganancia proveniente de la diferencia entre el costo de adquisición de los bienes del productor y el precio de venta al consumidor. Ya no solo se trata de lucro, sino que lo que se busca en el tráfico mercantil moderno es la eficiencia<sup>1</sup>.

La franquicia comercial, como contrato de colaboración empresarial, resulta ser de gran utilidad a la hora de buscar eficiencia. La vinculación entre las partes del contrato es recíprocamente beneficiosa, el franquiciante obtiene una contraprestación en dinero -tarifa inicial y un pago continuo de royalty-, y al franquiciado se le confía el uso del nombre comercial, la marca, los símbolos distintivos, el *know-how* y, en general, la idea y organización que son propiedad del franquiciante<sup>2</sup>.

Lo que busca este contrato es ofrecer, en cualquier ámbito del mundo comercial, un mismo servicio en todo sentido -atención al público, calidad y cantidad del producto que se vende, servicio otorgado-, de tal forma que al consumidor del producto o prestatario del servicio no le sea posible encontrar ninguna diferencia<sup>3</sup>.

Este contrato nace alrededor del año 1850, en los Estados Unidos de América<sup>4</sup>, país que en su Código Electrónico de Reglamentos Federales no define propiamente a la franquicia, sino más bien la describe, estableciendo que se trata de cualquier relación o arreglo comercial permanente, sin importar su denominación, en la que se estipule, de manera oral o escrita, que el franquiciado tendrá derecho a operar una empresa identificada o asociada con la marca registrada del franquiciante; o de ofrecer, vender o distribuir bienes, servicios o mercancías identificados o asociados con la marca registrada del mismo; que el franquiciante ejercerá o podrá ejercer un control significativo o prestar una asistencia significativa sobre el método de operación del franquiciado; y como condición para iniciar u obtener la operación de franquicia, el franquiciado debe hacer un pago o comprometerse a hacer un pago requerido al franquiciante o su afiliado<sup>5</sup>.

---

<sup>1</sup> SANDOVAL LÓPEZ, Ricardo: *Derecho Comercial*. Tomo III, vol. 2. Editorial Jurídica de Chile, Santiago, 2010. Pág. 71.

<sup>2</sup> *Ibídem*, Pág. 72.

<sup>3</sup> BURLAS, Luisa y COUSO, Juan: "Franchising". En: Etcheverry, Raúl: *Derecho comercial y económico*. Editorial Astrea de Alfredo y Ricardo Depalma, Buenos Aires, 2009. Pág. 391.

<sup>4</sup> *Ibídem*, Pág. 389.

<sup>5</sup> Electronic Code of Federal Regulations, disponible en [https://www.ecfr.gov/cgi-bin/text-idx?SID=10d4fed7576cb4b4558659433584ccb1&mc=true&node=se16.1.436\\_11&rgn=div8](https://www.ecfr.gov/cgi-bin/text-idx?SID=10d4fed7576cb4b4558659433584ccb1&mc=true&node=se16.1.436_11&rgn=div8), última visita 21.08.2017.

**“§436.1 Definitions.**

Además, algunos Estados norteamericanos han optado por darle un tratamiento más acabado en su regulación interna, como ocurre con Nueva York, California y Minnesota<sup>6</sup>.

Así, se ha definido a la franquicia como “el contrato basado en una relación de cooperación permanente por el cual una de las partes (franquiciante, otorgante o *franchisor*), titular de un nombre comercial, de una marca o signos distintivos, de diseños o emblemas con que identifica su empresa o negocio, otorga a la otra (franquiciado, tomador o *franchisee*) un conjunto de derechos que lo facultan para vender, y/o distribuir y/o explotar comercialmente a su propio riesgo, en un lugar o territorio preestablecido, uno o varios productos y/o servicios, amparándose no solamente en la marca con la que el otorgante identifica sus productos, sino también en la imagen comercial y en los métodos operativos que utiliza. El tomador se encuentra sujeto a instrucciones y controles por parte del otorgante que garanticen el cumplimiento del sistema y el éxito del negocio. Como contraprestación el tomador debe abonar una suma inicial determinada y una serie de importes sucesivos también predeterminados durante toda la vigencia del contrato.”<sup>7</sup>

En Chile, la franquicia es un contrato atípico, no existen normas que la regulen<sup>8</sup>. Es, además, consensual, bilateral, oneroso -creemos correcto agregar que se trata también de un contrato conmutativo-, principal, de cooperación, intuito personae, uniforme o tipo y de tracto sucesivo<sup>9</sup>.

Existen distintos tipos de franquicias<sup>10</sup> -de distribución, de producción, de servicios, etc.-, y en todas se suelen incluir determinadas cláusulas especiales<sup>11</sup>, como control de producción y

---

Unless stated otherwise, the following definitions apply throughout part 436:

(h) *Franchise* means any continuing commercial relationship or arrangement, whatever it may be called, in which the terms of the offer or contract specify, or the franchise seller promises or represents, orally or in writing, that:

(1) The franchisee will obtain the right to operate a business that is identified or associated with the franchisor's trademark, or to offer, sell, or distribute goods, services, or commodities that are identified or associated with the franchisor's trademark;

(2) The franchisor will exert or has authority to exert a significant degree of control over the franchisee's method of operation, or provide significant assistance in the franchisee's method of operation; and

(3) As a condition of obtaining or commencing operation of the franchise, the franchisee makes a required payment or commits to make a required payment to the franchisor or its affiliate.”

<sup>6</sup> SANDOVAL LÓPEZ, Ricardo: ob. cit., pág. 72.

<sup>7</sup> BURLAS, Luisa y COUSO, Juan: ob. cit., pág. 389.

<sup>8</sup> SANDOVAL LÓPEZ, Ricardo: ob. cit., pág. 73.

<sup>9</sup> BURLAS, Luisa y COUSO, Juan: ob. cit., pág. 397.

<sup>10</sup> LÁZARO SÁNCHEZ, Emilio: “El contrato de franquicia (aspectos básicos)”. En: *Anales de Derecho*, Universidad de Murcia, N° 18, 2000. Pp. 91-116. pág. 94.

comercialización, determinación del precio o regalía a tributarse, aspectos publicitarios, garantías, colaboración y, las que creemos de singular importancia para efectos de este trabajo, cláusulas de no competencia y de confidencialidad.

La no competencia se entiende en dos sentidos, dice relación con el ámbito geográfico y tecnológico. Así el franquiciante no podrá franquiciar a un tercero en el mismo territorio en que se encuentra instalado el franquiciado. Esta cláusula se aplica también -y es lo que más nos interesa- respecto de la persona del franquiciado, ahora en beneficio del franquiciante, prohibiendo al primero el ingreso o realización de negocios competitivos durante la vigencia del contrato, pudiendo extenderse a su terminación<sup>12</sup>.

En cuanto a la confidencialidad, esta supone la obligación de defender los métodos operativos y los aportes tecnológicos del franquiciante, frente a terceros<sup>13</sup>, no divulgar el *know-how*.

Por último, importa destacar que la franquicia es más que un simple contrato, toda vez que supone o involucra una serie de actos jurídicos que lo integran o le sirven de soporte, por mencionar algunos: contrato de licencia sobre uso de marca comercial, suministro de *know-how*, contrato de prestación de asistencia técnica. Se dice, entonces, que la franquicia es una operación<sup>14</sup>.

## **I.2. Cláusulas de no competencia, contenido e importancia en la franquicia**

Habíamos dicho que la no competencia resulta ser una cláusula de especial relevancia en el contrato o, más bien, operación de franquicia<sup>15</sup>.

Las cláusulas de no competencia significan para el franquiciado la prohibición de establecer un negocio que pueda considerarse competencia del negocio que estaba explotando

---

<sup>11</sup> BURLAS, Luisa y COUSO, Juan: ob. cit., pág. 398.

<sup>12</sup> Ídem.

<sup>13</sup> BURLAS, Luisa y COUSO, Juan: ob. cit., pág. 399.

<sup>14</sup> SANDOVAL LÓPEZ, Ricardo: ob. cit., pág. 78.

<sup>15</sup> El Instituto Nacional de Propiedad Industrial (INAPI), ha dado un ejemplo de esta cláusula, estableciendo: “Entre otras cosas el franquiciado se obliga a: No aplicar los conocimientos adquiridos del franquiciador en relación a otros negocios propios o de terceros durante la vigencia de este contrato y hasta \_\_\_\_ años luego de su terminación.” INAPI: Ejemplos de cláusulas importantes que suelen incorporarse en un contrato de franquicia, disponible en [http://www.inapi.cl/portal/orientacion/602/articles-9373\\_recurso\\_1.pdf](http://www.inapi.cl/portal/orientacion/602/articles-9373_recurso_1.pdf), última visita 23.10.2017. Pág. 3.



producto de la franquicia<sup>16</sup>. Ahora bien, estas cláusulas existen mientras está vigente el contrato y por un tiempo posterior al mismo pero no son de carácter permanente, tienen una duración definida, pues de lo contrario el franquiciado no podría volver al rubro económico en que trabajó y sobre el cual ya adquirió experiencia<sup>17</sup>.

Mientras está vigente la franquicia, esta cláusula representa la obligatoria lealtad del franquiciado con el sistema. De este modo, es lícita y está en la naturaleza de las prestaciones negociadas. Resulta inconcebible que el franquiciado compita con el franquiciante aprovechando los conocimientos que éste le proporciona<sup>18</sup>.

### **I.3. Cláusulas de confidencialidad y *know-how*, contenido e importancia en la franquicia.**

No ocurre lo mismo con las cláusulas de confidencialidad, las cuales existen principalmente para salvaguardar el *know-how* del franquiciante. El contrato de *know-how* está formado por una serie de conocimientos técnicos o comerciales que se mantienen en secreto. Suele formar parte de la operación de franquicia caracterizándose por reportar ventajas indudables en el mercado por la información que implica sobre técnicas de venta (conjunto de productos y/o servicios ofrecidos de una forma original y específica); de relaciones con la clientela y de gestión administrativa y financiera; por posibilitar su explotación exclusiva al no ser conocimiento fácilmente deducible por terceros; y por participar el franquiciado de la actualización de las técnicas<sup>19</sup>.

Estas cláusulas vienen a proteger información secreta, que no se encuentra en el mercado y a la cual el franquiciado no hubiera accedido de no ser por el contrato de franquicia<sup>20</sup>.

En general, estas cláusulas suelen incluirse en los contratos de colaboración empresarial, tales como distribución, concesión, agencia y franquicia<sup>21</sup>, entre otros.

---

<sup>16</sup> SEGURA MENA, Ronald: “El contrato de Franchising”. En: *Revista electrónica Derecho en Sociedad*, Facultad de Derecho, ULACIT, N° 6, 2014. Costa Rica. Pp. 95-126. Pág. 120.

<sup>17</sup> ARBOLEDA SUÁREZ, Carlos: “El régimen de las cláusulas de no-competencia”. En: *Revista Derecho Competencia*, Bogotá, Colombia, vol. 12 N° 12, 2016. Pp. 161-193. Pág. 186.

<sup>18</sup> SOLÍS VÍQUEZ, Marianella y ZÚÑIGA CAMPOS, Grace: “Derechos y obligaciones de propiedad intelectual en el contrato de franquicia”, Facultad de Derecho, Universidad de Costa Rica, 2005. Pág. 62.

<sup>19</sup> LÁZARO SÁNCHEZ, Emilio: ob. cit., pág. 105.

<sup>20</sup> CARRASQUILLA, Laura y ÁLVAREZ, Jassir: *El contrato de franquicia y su tratamiento en el Derecho de la Competencia en la Unión Europea*. Universidad de la Costa, Barranquilla, Colombia, 2017. Pág.71.

<sup>21</sup> La INAPI ha dado un ejemplo de este tipo de cláusulas, “Entre otras cosas el franquiciado se obliga a: Mantener estricta reserva y confidencialidad respecto de la información adquirida del franquiciador por cualquier medio,

Teniendo en consideración lo dicho respecto del contrato de franquicia y, en especial, lo relativo a las cláusulas de no competencia y de confidencialidad, sabemos que terminado el contrato en forma natural -por cumplirse el plazo de duración estipulado en la franquicia-, el franquiciado se encuentra en la obligación de respetar, por la pactada cantidad de años, la prohibición de competencia directa o indirecta -ayudando a un tercero en el mismo rubro- y la prohibición -ahora de por vida- de divulgar el *know-how* de la franquicia.

El problema o la interrogante, se genera cuando la causal de término del contrato de franquicia fue anormal, específicamente, consistente en un incumplimiento grave de las obligaciones del franquiciante para con el franquiciado. ¿Da esto la posibilidad de incumplir las cláusulas de no competencia y/o confidencialidad? ¿Puede el franquiciado dedicarse al rubro de forma independiente sin necesidad de esperar el tiempo pactado? Peor aún, ¿podría el franquiciado divulgar el *know-how*?

Creemos, por las razones que se esgrimirán en los siguientes capítulos del presente trabajo, que las respuestas a esas interrogantes deben ir en sentido negativo. El incumplimiento de las obligaciones consagradas en el contrato de franquicia por uno de los contratantes, genera para la parte perjudicada, entre otras, la pretensión de resolver el contrato de franquicia con indemnización de los perjuicios que se le hayan podido causar<sup>22</sup>. De este modo, el franquiciado, en la hipótesis planteada, tendrá derecho a exigir indemnización por el daño que el incumplimiento le haya significado, pero no obtiene derecho a incumplir con la exclusividad y confidencialidad pactada.

#### **I.4. El incumplimiento grave en el contrato de franquicia. Alcance de la expresión “grave”.**

Por lo pronto, queremos aclarar lo que ha de entenderse por “incumplimiento grave del contrato de franquicia”<sup>23</sup>. Sabemos que en Chile la franquicia es atípica y por tanto no existe

---

especialmente a través de los manuales y anexos que le sean entregados por el franquiciador y a respetar la propiedad intelectual de este último.” INAPI, ob. cit.

<sup>22</sup> JIMÉNEZ, Salvador: *El contrato de franquicia*. V jornadas de distribución comercial y comercio interior, organizadas por Universidad de Castilla, La Mancha. Toledo, 24, 25 y 26 de noviembre de 1998. Pág. 10.

<sup>23</sup> Decimos que el incumplimiento debe ser grave, pues no cualquiera reviste la entidad suficiente para resolver un contrato de franquicia. Así, en la resolución N° 485/2012 de la Sala Primera del Tribunal Supremo de Madrid, de 18 de julio de 2012, en su número 74, se estableció que “para facultar la resolución unilateral en las obligaciones recíprocas, a instancia de quien no incumplió o incumplió justificadamente, la jurisprudencia exige que el incumplimiento revista cierta entidad”, vale decir, se requiere que el incumplimiento del contrato sea grave, para que se pueda poner término al mismo.

regulación específica que entregue la solución al concepto. De este modo, debemos acudir a la normativa supletoria.

El Código Civil, a partir del artículo 1926 en materia de incumplimiento del arrendador, establece que el incumplimiento será grave cuando hace desaparecer para el acreedor la utilidad que para él el contrato incumplido representa, sin perjuicio de que subsista o no su interés en conseguir la realización de la prestación o, bien, cuando le priva de aquello a lo que tenía derecho a esperar en virtud del mismo con tal que ese resultado haya sido previsible al tiempo de la celebración del contrato<sup>24</sup>.

De este modo, debemos entender que el franquiciante incumple gravemente el contrato cuando para el franquiciado desaparece la utilidad que le reportaba, o bien cuando se lo priva de aquello a lo que tenía derecho a esperar en virtud de la franquicia.

Por ejemplo, podríamos mencionar que el no asesoramiento técnico y comercial continuo necesario para el buen funcionamiento del negocio es un incumplimiento grave de las obligaciones del franquiciante; o bien, no suministrar los productos o servicios al franquiciado generando desabastecimiento en su establecimiento.

En la Sentencia de Audiencia Provincial de Málaga, de 8 de julio de 2013, se estableció que: “El incumplimiento que podría dar lugar a la resolución del contrato por la vía del artículo 1124 del C. Civil, debe referirse a aquellas obligaciones que, atendida la naturaleza del contrato, puedan calificarse como esenciales o relevantes, de modo que pueda afirmarse que existe una voluntad deliberadamente rebelde al cumplimiento del contrato.”<sup>25</sup>

Cualquiera sea el caso, resulta evidente que el incumplimiento no puede ser de cualquier entidad. No toda infracción al contrato de franquicia da opción a ponerle término. Debe tratarse de un incumplimiento grave, entendiendo por tal, lo esbozado en las líneas precedentes.

---

<sup>24</sup> VIDAL OLIVARES, Álvaro: *Cumplimiento e Incumplimiento Contractual en el Código Civil: Una perspectiva más realista*. Rev. chil. derecho [online]. 2007, vol.34, n.1 [citado 2017-08-21], pp.41-59. Disponible en: [http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0718-34372007000100004&lng=es&nrm=iso](http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-34372007000100004&lng=es&nrm=iso) última visita 22.12.2017.

<sup>25</sup> COBO PLANA, Juan: *Mercantil. Contrato de franquicia. Resolución por incumplimiento del franquiciador de la obligación de transmitir su "know-how", o asistencia o metodología de trabajo. Se desestima*. Disponible en: <http://notasdejurisprudencia.blogspot.cl/2013/09/mercantil-contrato-de-franquicia.html#more>, última visita 24.10.2017.

## **CAPÍTULO II. Análisis de derecho comparado. Situación de la franquicia y relación con las cláusulas de no competencia y confidencialidad.**

En este capítulo corresponde analizar el tratamiento que se le da a la franquicia y al problema concreto, en el Derecho comparado.

Para tal efecto, comenzaremos por aquellos países del ámbito hispano regional en los cuáles existe un mayor desarrollo y aplicación del contrato en cuestión, a saber, Argentina, Costa Rica, México y España.

A continuación, nos referiremos a la situación en Estados Unidos y Reino Unido, como grandes exponentes del derecho anglosajón y en los cuales existe una extensa historia y uso del contrato de franquicia.

Finalmente, aludiremos a los principios UNIDROIT y a la regulación de la Unión Europea.

**II.1 Argentina.** Con la última modificación normativa, se incluyó en el Código Civil y Comercial de la Nación un capítulo relativo a la franquicia, conceptualizándola en su artículo 1512<sup>26</sup>.

En el artículo 1515 del mismo cuerpo normativo, se establecen una serie de obligaciones mínimas del franquiciado, en la letra d) se prescribe que debe mantener la confidencialidad de la información reservada que integra el conjunto de conocimientos técnicos transmitidos y asegurar esa confidencialidad respecto de las personas, sean o no dependientes, a las que deban comunicarse para el desarrollo de las actividades. Se agrega que esta obligación subsiste después de la terminación del contrato, pero no señala plazo.

---

<sup>26</sup> **Artículo 1512.** - “Concepto. Hay franquicia comercial cuando una parte, denominada franquiciante, otorga a otra, llamada franquiciado, el derecho a utilizar un sistema probado, destinado a comercializar determinados bienes o servicios bajo el nombre comercial, emblema o la marca del franquiciante, quien provee un conjunto de conocimientos técnicos y la prestación continua de asistencia técnica o comercial, contra una prestación directa o indirecta del franquiciado.

El franquiciante debe ser titular exclusivo del conjunto de los derechos intelectuales, marcas, patentes, nombres comerciales, derechos de autor y demás comprendidos en el sistema bajo franquicia; o, en su caso, tener derecho a su utilización y transmisión al franquiciado en los términos del contrato.

El franquiciante no puede tener participación accionaria de control directo o indirecto en el negocio del franquiciado.”

Código Civil y Comercial de la Nación, Argentina, 2016, pocket. Compilado por Ricardo Parada y José Errecaborde, 1ra ed., Buenos Aires, Erreius.

A juicio de algunos autores<sup>27</sup>, la obligación referida en el párrafo anterior es obligatoria aun cuando no se pacte expresamente en el contrato celebrado. Ello por disposición de la ley y la naturaleza de las cosas.

En el artículo 1517 del texto normativo se tratan las cláusulas de exclusividad<sup>28</sup>, que nosotros hemos llamado de no competencia. Estableciendo que éstas pueden ser limitadas o excluidas.

Por último, cabe mencionar que el artículo 1522, relativo a la extinción de la franquicia, en su inciso segundo, establece que “la cláusula que impide la competencia del franquiciado con la comercialización de productos o servicios propios o de terceros después de extinguido el contrato por cualquier causa, es válida hasta el plazo máximo de un año y dentro de un territorio razonable habida cuenta de las circunstancias.”

Destacamos que, en cuanto confidencialidad se refiere, la doctrina argentina entiende que es siempre obligatoria, aun cuando no se encuentre expresa en el contrato de franquicia. Pero no ocurre lo mismo con las cláusulas de no competencia, toda vez que el propio Código las considera válidas solo por el plazo máximo de 1 año, restringidas territorialmente, permitiendo la limitación o exclusión de ellas en el contrato.

**II.2. Costa Rica.** En Costa Rica, el contrato de franquicia es atípico<sup>29</sup>. Se ha dicho por la doctrina de este país que uno de los elementos de la franquicia es la cláusula de no competencia, según la cual el franquiciado se obliga, en un plazo determinado, a no establecer un negocio que se considere competitivo a aquel que explotaba en virtud de la franquicia<sup>30</sup>.

Lo normal es que el contrato termine por el vencimiento del plazo estipulado para su duración. Sin embargo, podría darse una causa anormal de culminación de la franquicia, como

---

<sup>27</sup> POLOTTO, E. R. B., MARÍN HENRÍQUEZ, C. (2012). Franquicia [en línea]. En Análisis del proyecto de nuevo Código Civil y Comercial 2012. Buenos Aires: El Derecho. Disponible en: <http://bibliotecadigital.uca.edu.ar/repositorio/contribuciones/franquicia-polotto-marin-henriquez.pdf>, última visita 24.10.2017. Pág. 459.

<sup>28</sup> **Artículo 1517.-** “Cláusulas de exclusividad. Las franquicias son exclusivas para ambas partes. El franquiciante no puede autorizar otra unidad de franquicia en el mismo territorio, excepto con el consentimiento del franquiciado. El franquiciado debe desempeñarse en los locales indicados, dentro del territorio concedido o, en su defecto, en su zona de influencia, y no puede operar por sí o por interpósita persona unidades de franquicia o actividades que sean competitivas. Las partes pueden limitar o excluir la exclusividad.” Código Civil y Comercial de la Nación, Argentina, 2016.

<sup>29</sup> SEGURA MENA, Ronald: ob. cit., pág. 105.

<sup>30</sup> *Ibidem*, pág. 120.

ocurre en caso de incumplimiento. Es importante que se establezcan en el contrato las causas que darán lugar a la resolución por incumplimiento<sup>31</sup>.

En cuanto al término del contrato y la subsistencia de cláusulas de no competencia, algunos autores han entendido que éstas no se aplicarían si la resolución es causada injustificadamente por el franquiciante. No obstante ello, hay quienes comprenden que dicha cláusula procede siempre, pues la propiedad del sistema de franquicia le pertenece al franquiciante y el franquiciado sólo paga por su uso<sup>32</sup>.

**II.3. México.** En México el contrato de franquicia se encuentra regulado básicamente en dos cuerpos normativos, a saber, la Ley de Propiedad Industrial en sus artículos 142, 142 bis, 142 bis 1, 142 bis 2, y 142 bis 3<sup>33</sup>; y en el Reglamento de la Ley de la Propiedad Industrial, artículo 65<sup>34</sup>.

Queremos destacar el artículo 142 bis 2, según el cual “el franquiciatario -entiéndase franquiciado- deberá guardar durante la vigencia de contrato y, una vez terminado éste, la confidencialidad sobre la información que tenga dicho carácter o de la que haya tenido conocimiento y que sean propiedad del franquiciante, así como de las operaciones y actividades celebradas al amparo del contrato.”

El artículo 142 bis 3 trata sobre la terminación del contrato, estableciendo que no puede rescindirse unilateralmente salvo que se pactare franquicia por tiempo indefinido o que existiere una causa justa para ello.

El artículo 65 del Reglamento referido, contiene la información básica que debe proporcionar el titular de la franquicia a quienes contraten con él.

**II.4. España.** El Real Decreto 2485/1998 regula el régimen de franquicia. La define como un contrato, por el que el franquiciador cede al franquiciado, a cambio de una contraprestación financiera, el derecho a explotar una franquicia para comercializar

---

<sup>31</sup> Ídem.

<sup>32</sup> SOLÍS VÍQUEZ, Marianella y ZÚÑIGA CAMPOS, Grace: ob. cit., pág. 62.

<sup>33</sup> Ley de la Propiedad Industrial, México, disponible en <https://mexico.justia.com/federales/leyes/ley-de-la-propiedad-industrial/titulo-cuarto/capitulo-vi/>, última visita 21.12.2017.

<sup>34</sup> Reglamento de la Ley de la Propiedad Industrial, México, disponible en [http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/regley/Reg\\_LPI\\_161216.pdf](http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/regley/Reg_LPI_161216.pdf), última visita 24.10.2017.

determinados productos o servicios. Y menciona luego determinados elementos que debe contener<sup>35</sup>.

En general, las cláusulas de no competencia están prohibidas, salvo que se acuerden por un período determinado, no superior a cinco años. La excepción a lo anterior es que el franquiciado ejerza su actividad en un local del franquiciante. Se admitirá en todo caso la cláusula si ésta tuviere una duración igual o inferior a un año<sup>36</sup>.

Se permitirá la cláusula de no competencia de forma ilimitada cuando sea indispensable para proteger conocimientos técnicos transferidos que no sean de dominio público<sup>37</sup>.

Se ha dicho que la cláusula de no competencia viene a proteger o reforzar la confidencialidad y *know-how* transmitido al franquiciado<sup>38</sup>, pero entienden los autores que se trata de cláusulas distintas e independientes, toda vez que la no competencia podría llegar a faltar<sup>39</sup>, más no así la confidencialidad.

El franquiciante puede exigir al potencial franquiciado un deber de confidencialidad de toda la información que se le haya facilitado o a la que haya tenido acceso como consecuencia de la relación establecida<sup>40</sup>.

En un reciente análisis realizado por la Asociación Española de Franquiciadores (AEF) respecto de la Jurisprudencia en materia de franquicias, se destaca que el total de sentencias dictadas entre los años 2014 y 2016 asciende a 126, demostrando que esta operación comercial corresponde, contra todo pronóstico, a un sector de escasa litigiosidad. El Comité de expertos señala que probablemente la cifra de controversias sea mayor, pero que las partes no acudan a los Tribunales para resolverlas revela que los sistemas de mediación, negociación o conciliación son fructíferos, permitiendo solucionar el conflicto de una forma razonable<sup>41</sup>.

---

<sup>35</sup> NADAL, Santiago: Regulación española y comunitaria del contrato de franquicia. Disponible en <http://www.snabogados.com/blog/regulacion-espanola-y-comunitaria-del-contrato-de-franquicia/>, última visita 22.12.2017.

<sup>36</sup> Ídem.

<sup>37</sup> Ídem.

<sup>38</sup> SIURANETA PÉREZ, David: *Contratos mercantiles más frecuentes en la empresa*. Cuadernos prácticos, Barcelona, 2006. Pág. 289.

<sup>39</sup> Ídem.

<sup>40</sup> Ibídem, Pág. 290.

<sup>41</sup> Observatorio Jurisprudencia de Franquicias, años 2014-2016. Por, Comité de Expertos de la Asociación Española de Franquiciadores (AEF), noviembre 2017. Disponible en [http://www.franquiciadores.com/wp-content/uploads/2017/12/Observatorio-Jurisprudencia-Franquicias\\_AEF\\_castellano-1.pdf](http://www.franquiciadores.com/wp-content/uploads/2017/12/Observatorio-Jurisprudencia-Franquicias_AEF_castellano-1.pdf), última visita 22.12.2017. Pág. 6.

Del mencionado análisis queremos destacar una de las cuestiones principales que son objeto de enjuiciamiento, a saber, el incumplimiento del franquiciado por vulneración de la cláusula de no competencia post-contractual<sup>42</sup>. Nos interesa la segunda hipótesis que se señala, esto es, resolución anticipada de la franquicia producto de un incumplimiento del franquiciado, continuando éste en el desarrollo de una actividad competidora a la del franquiciante.

En este caso la Jurisprudencia española ha permitido la aplicación de prohibición de competencia terminado el contrato, pudiendo establecer cláusulas penales en caso de quebrantamiento de la misma. Sin embargo, al mismo tiempo, se exige que no exista un incumplimiento previo del franquiciante, de lo contrario éste no podría pretender la observancia de la cláusula de no competencia post-contractual<sup>43</sup>.

Lo anterior parece contrario a la tesis de este trabajo -el franquiciado no puede incumplir la cláusula de no competencia post contractual, aun mediando un incumplimiento del franquiciante que dé lugar a la rescisión del contrato-, pero resulta en concordancia con la regulación española, en que estas cláusulas están, en principio, prohibidas.

**II.5. Estados Unidos<sup>44</sup>.** Debemos recordar que la franquicia nace alrededor del año 1850 en Estados Unidos. Se distingue entre normativa federal, que define a la franquicia en los términos expresados en el capítulo anterior, y la normativa estatal, la cual no puede contradecir a la federal.

La ley de Nueva York define a la franquicia en forma más general que cualquier otro Estado, exigiendo menos requisitos para formar una franquicia<sup>45</sup>.

---

<sup>42</sup> Ibídem, Pág. 14.

<sup>43</sup> Ídem.

<sup>44</sup> WOODS, Will y HURWITZ, Ann: Franchising in the United States: Overview. Thomson Reuters. Disponible en [https://uk.practicallaw.thomsonreuters.com/Document/Ifde560cb531311e698dc8b09b4f043e0/View/FullText.html?navigationPath=Search%2Fv3%2Fsearch%2Fresults%2Fnavigation%2Fi0ad740150000015f522052c2244d2b95%3FNav%3DKNOWHOW\\_UK%26fragmentIdentifier%3DIIfde560cb531311e698dc8b09b4f043e0%26startIndex%3D1%26contextData%3D%2528sc.Search%2529%26transitionType%3DSearchItem&listSource=Search&listPageSource=79c6f25ae0245a8ba678f59fce726c7b&list=KNOWHOW\\_UK&rank=2&sessionScopeId=28f22a1643adb94e8769151b6a2d7a83d59610cdd594b34186a82a9eb36a48ee&originationContext=Search%20Result&transitionType=SearchItem&contextData=\(sc.Search\)&comp=pluk](https://uk.practicallaw.thomsonreuters.com/Document/Ifde560cb531311e698dc8b09b4f043e0/View/FullText.html?navigationPath=Search%2Fv3%2Fsearch%2Fresults%2Fnavigation%2Fi0ad740150000015f522052c2244d2b95%3FNav%3DKNOWHOW_UK%26fragmentIdentifier%3DIIfde560cb531311e698dc8b09b4f043e0%26startIndex%3D1%26contextData%3D%2528sc.Search%2529%26transitionType%3DSearchItem&listSource=Search&listPageSource=79c6f25ae0245a8ba678f59fce726c7b&list=KNOWHOW_UK&rank=2&sessionScopeId=28f22a1643adb94e8769151b6a2d7a83d59610cdd594b34186a82a9eb36a48ee&originationContext=Search%20Result&transitionType=SearchItem&contextData=(sc.Search)&comp=pluk), última visita 24.10.2017.

<sup>45</sup> New York Code: General Business, article 33, section 681.

**“§ 681. Definitions.**

**3.** "Franchise" means a contract or agreement, either expressed or implied, whether oral or written, between two or more persons by which: (a) A franchisee is granted the right to engage in the business of offering, selling, or distributing goods or services under a marketing plan or system prescribed in substantial part by a franchisor, and the franchisee is required to pay, directly or indirectly, a franchise fee, or (b) A franchisee is granted the right to engage in the business of offering, selling, or distributing goods or services



La exigibilidad de las cláusulas de no competencia viene dada por la regulación de cada uno de los Estados. Muchos suelen hacerlas imperativas en la medida que sean “razonables” temporal y geográficamente, en relación con la actividad particular. No obstante, algunos suelen no forzarlas, como es el caso de California<sup>46</sup>.

En relación con las cláusulas de confidencialidad, en la medida que sean razonables, los Estados suelen exigir su cumplimiento, pero no se establece el tiempo por el cual permanecerán vigentes<sup>47</sup>.

**II. 6. Inglaterra<sup>48</sup>.** No está definida la franquicia en el sistema de *common law*, se trata de un contrato atípico, no regulado. Sin embargo, las Cortes hacen imperativas las cláusulas de no competencia posteriores a la terminación del contrato, en la medida que se encuentren limitadas geográficamente y por un período razonable de tiempo. Suele entenderse por período razonable el equivalente a 12 meses.

En cuanto a las cláusulas de confidencialidad y *know-how*, terminado el contrato, se entienden subsistentes por tiempo ilimitado<sup>49</sup>.

**II.7. UNIDROIT.** El Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado, da una definición, más bien descriptiva, del contrato de franquicia<sup>50</sup>.

---

substantially associated with the franchisor's trademark, service mark, trade name, logotype, advertising, or other commercial symbol designating the franchisor or its affiliate, and the franchisee is required to pay, directly or indirectly, a franchise fee. A franchise under this article shall not include any agreement, contract, or franchise subject to the provisions of article eleven-B of this chapter or section one hundred ninety-nine of this chapter, or any agreement or contract for the sale of motor fuel.”

The New York State Senate, disponible en <https://www.nysenate.gov/legislation/laws/GBS/681>, última visita 26.12.2017.

<sup>46</sup> WOODS, Will y HURWITZ, Ann: ob. Cit.

<sup>47</sup> Ídem.

<sup>48</sup> WORMALD, Chris: Franchising in the UK (England and Wales): Overview. Thomson Reuters. Disponible en [https://uk.practicallaw.thomsonreuters.com/0-632-9722?transitionType=Default&contextData=\(sc.Default\)&firstPage=true&bhcp=1](https://uk.practicallaw.thomsonreuters.com/0-632-9722?transitionType=Default&contextData=(sc.Default)&firstPage=true&bhcp=1), última visita 24.10.2017.

<sup>49</sup> Ídem.

<sup>50</sup> “Un contrato de franquicia de formato comercial se celebra entre dos empresas independientes, por el cual una, el franquiciador, a cambio de una compensación (normalmente, pero no exclusivamente, en la forma de una cuota inicial y/o cuotas periódicas) otorga a la otra, el franquiciado, el derecho a comercializar bienes o prestar servicios bajo su marca y/o nombre comercial siguiendo el método comercial o los procedimientos que ha elaborado y probado. Para que el franquiciado pueda actuar así, el franquiciador proporciona al franquiciado el *know-how* (“saber-hacer”) requerido y la formación necesaria para emplear este *know-how*. El franquiciador proporciona también en la mayoría de los casos un manual detallado que contiene las instrucciones necesarias para la gestión del negocio. Además, durante la vigencia del contrato el franquiciador normalmente proporciona al franquiciado ayuda en la dirección de la franquicia.”

Uno de los atractivos de la franquicia comercial es que se transmite el *know-how* ya desarrollado, probado y exitoso del franquiciante al franquiciado. Este *know-how* reporta una ventaja frente a los competidores en la medida que se mantenga en secreto, y, para asegurar ello, el contrato de franquicia suele incluir cláusulas de confidencialidad y no competencia<sup>51</sup>.

**II.8. Unión Europea.** El Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE)<sup>52</sup>, en su artículo 101 párrafo 1 dispone que las cláusulas de no competencia post contractuales están prohibidas en los acuerdos verticales –dentro de los cuales encontramos a la franquicia y la distribución, por ejemplo-, por constituir una barrera de entrada a nuevos competidores del mercado, estimándose contrarias a la libre competencia. Sin embargo, el párrafo tercero del mismo artículo, establece que dichas cláusulas serán consideradas válidas en la medida que cumplan con las siguientes condiciones<sup>53</sup>:

- Las cláusulas deben versar sobre bienes o servicios.
- Las cláusulas deben ser limitadas al rubro y al territorio en el cual operaba el franquiciado<sup>54</sup> durante la vigencia del contrato.
- La duración de la cláusula debe limitarse a un plazo máximo de un año, desde la resolución del contrato.
- Finalmente, deben ser implementadas con el fin de proteger el *know-how* transferido por el franquiciante al franquiciado.

Por fin, lo que hace la Unión Europea es prohibir las cláusulas de no competencia post contractuales en miras de proteger la libre competencia en el mercado, pero aceptan estas cláusulas para proteger el *know-how* de los franquiciantes.

---

UNIDROIT: “Guía para los acuerdos de franquicia principal internacional”, Roma, 2005. Disponible en <http://www.unidroit.org/spanish/guides/1998franchising/franchising-guide-s.pdf>, última visita 22.12.2017. Pág. 1.

<sup>51</sup> Ibídem, pág. 133.

<sup>52</sup> Disponible en <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:12012E/TXT&from=en>, última visita 26.12.2017.

<sup>53</sup> GRECO, Caroline; MACK, Rontavian; PONNOU, Sabridass y ROBIN, Charlotte: “Post-term non-compete clauses in the European Union”, University of Montpellier, 2017. Disponible en <http://www.acc.com/legalresources/quickcounsel/non-compete-clauses-in-the-european-union.cfm>, última visita 26.12.2017.

<sup>54</sup> La normativa no habla expresamente del contrato de franquicia y, por ende, tampoco se refiere al franquiciante y franquiciado, sin embargo, en el contexto del presente trabajo, hemos de entenderlo en este sentido.

## **II.9. Comentario general.**

La tendencia es que la franquicia sea atípica. En los ordenamientos en que se encuentra regulada, dicha regulación es general y descriptiva, no se la tipifica en detalle.

Respecto de las cláusulas de no competencia, se suelen incorporar en los contratos de franquicia y permitirse su duración en el tiempo, aún después de su resolución. En general, se dice que durarán por un período “razonable” -que tienden a entender de un año-, y geográficamente acotado.

En relación a las cláusulas de confidencialidad, exigen que su cumplimiento se mantenga en el tiempo -después de la terminación de la franquicia-, sin establecer un plazo determinado. Creemos esto es así, toda vez que la confidencialidad y el *know-how*, suponen información más delicada que aquella que se protege en virtud de la no competencia. Por ello la tendencia a que el secreto sea más duradero en el tiempo.

La subsistencia, temporal o indefinida de estas cláusulas no se ve supeditada o condicionada a la forma o a la causal de término del contrato. Desde esta perspectiva, entendemos que no cabría introducir una distinción en el sentido que si el contrato ha terminado por incumplimiento grave del franquiciante, las referidas cláusulas pierdan su eficacia.

## **CAPÍTULO III. Actual situación normativa y doctrinaria en Chile respecto a la franquicia, sus cláusulas de no competencia y confidencialidad.**

### **III.1. Planteamiento del problema particular.**

Sabemos que suelen estipularse en el contrato de franquicia cláusulas especiales por el tipo de contrato de que se trata -aquellos de colaboración empresarial, que suponen la mayor de las veces el traspaso de información y *know-how*-. Dentro de éstas hemos destacado la cláusula de no competencia y la de confidencialidad.

La no competencia, como hemos dicho, se traduce, para el franquiciado, en no poder dedicarse o aplicar los conocimientos adquiridos de la actividad o rubro del franquiciante durante la vigencia del contrato y posterior a la terminación del mismo.

La cláusula de confidencialidad, que busca proteger el secreto comercial, supone no divulgar la información proporcionada por el franquiciante mientras se encuentra vigente el contrato, ni luego de la extinción de este.

Usualmente, las primeras son limitadas a una cierta cantidad de años y a un espacio geográfico determinado, en miras del interés económico del franquiciante. No ocurre así con las segundas, que tienden a la perpetuidad.

La interrogante es si lo anterior también se aplica en caso que el contrato de franquicia haya terminado por un hecho imputable al franquiciante -por un incumplimiento grave de éste- o, en cambio, esta hipótesis abre la posibilidad para el franquiciado de dedicarse al rubro en cuestión inmediatamente termine la franquicia y/o de divulgar el secreto comercial del franquiciante.

Hemos mencionado en varias ocasiones en este trabajo que el incumplimiento grave no es motivo para vulnerar las cláusulas en comento, en especial la de confidencialidad. Así puede desprenderse del análisis del derecho comparado, con la salvedad que se hizo en el caso español. Ahora corresponde ver qué ocurre en el caso chileno.

### **III.2. Legislación chilena respecto a la subsistencia de las cláusulas de no competencia y confidencialidad.**

En Chile, la franquicia es un contrato u operación, atípica. Según Sandoval, la única referencia que encontramos de ella se encuentra en el Compendio de Normas de Cambios Internacionales del Banco Central de Chile, en el capítulo de las Regalías<sup>55</sup>.

El derecho a celebrar este contrato encuentra su fundamento en el principio de la autonomía de la voluntad, consagrado, entre otros, en los artículos 12 y 1545 del Código Civil<sup>56</sup>.

Fernández de Luca, en un análisis que hace de la franquicia en distintos ordenamientos jurídicos, menciona que en Chile el sistema de franquicias se encuentra regulado en la Ley de Propiedad Industrial, N° 19.039. Creemos que lo anterior no es acertado, toda vez que dicha ley lo que hace es, entre otras cosas, regular el registro de marca, el secreto empresarial, acciones

---

<sup>55</sup> SANDOVAL LÓPEZ, Ricardo: ob. cit., pág. 73.

<sup>56</sup> Ídem.

civiles, etc. Temas, por cierto, aplicables a la franquicia, pero no por ello se ha de concluir que ella está regulada en la Ley. La franquicia sigue siendo atípica en Chile<sup>57</sup>.

En el sitio web del Instituto Nacional de Propiedad Industrial (INAPI) se ofrece un concepto de franquicia<sup>58</sup>, sin embargo, es una definición ilustrativa, pues no tiene mérito de autoridad, cumpliendo un rol meramente explicativo. Además, menciona algunas de las principales características de este contrato, entregando, por último, un modelo de contrato de franquicia.

Quisiéramos destacar de dicho modelo, los ejemplos de cláusulas de no competencia y confidencialidad:

No competencia.

*Entre otras cosas el franquiciado se obliga a: No aplicar los conocimientos adquiridos del franquiciador en relación a otros negocios propios o de terceros durante la vigencia de este contrato y hasta \_\_\_\_ años luego de su terminación.*

*El franquiciado explotará la franquicia con carácter exclusivo en \_\_\_\_\_. En virtud del carácter exclusivo con que se otorga la presente franquicia, el franquiciador se abstendrá de distribuir los productos en el señalado territorio.*

Como se puede apreciar, la INAPI reconoce que el franquiciado se obliga a no competir contra el negocio del franquiciante durante la vigencia del contrato y posterior a la terminación del mismo, pero limitado a una cantidad determinada de años. Esto es, el franquiciado, concluido el plazo pactado, podría aplicar los conocimientos adquiridos en un negocio propio o en ayuda de un tercero.

---

<sup>57</sup> Cfr. FERNÁNDEZ DE LUCA, Stefanía: *Contrato de franquicia: conceptualización, antecedentes, legislación en el proyecto del nuevo Código, repercusión en la actualidad y franquicia a nivel mundial*. Facultad de Derecho, Universidad Nacional de Córdoba, Argentina.

<sup>58</sup> INAPI: “La franquicia es una disposición comercial por la que la reputación, información técnica y conocimientos de una parte se combinan con la inversión de otra parte con el fin de vender mercancías o servicios o de prestar servicios directamente al consumidor. El establecimiento donde se comercializan tales productos o servicios normalmente tendrá una marca registrada, una marca de servicio o nombre comercial y tendrá un aspecto especial y característico, por ejemplo, piense que el establecimiento de la mayoría de las cadenas de comida rápida establecidas en Chile se produce gracias a contratos de franquicia.

La licencia que otorga el titular para el uso de la marca suele ir unida al suministro de conocimientos técnicos con una forma determinada: información técnica, servicios técnicos, asistencia técnica o servicios administrativos relativos a la producción, comercialización, mantenimiento y administración.”

Disponible en <http://www.inapi.cl/portal/orientacion/602/w3-article-1600.html>, última visita 21.12.2017.

Se hace alusión también a una limitación geográfica, aunque vista desde el franquiciante - quien no puede distribuir los productos en la zona que le corresponde al franquiciado-.

Confidencialidad.

*Entre otras cosas el franquiciado se obliga a: Reconocer y respetar en todo momento la propiedad intelectual del franquiciador. Mantener estricta reserva y confidencialidad respecto de la información adquirida del franquiciador por cualquier medio, especialmente a través de los manuales y anexos que le sean entregados por el franquiciador y a respetar la propiedad intelectual de este último.*

En este caso no se hace distinción entre durante o una vez terminada la vigencia del contrato. Parece existir una pretensión de perpetuidad cuando señala “en todo momento” y “en estricta reserva y confidencialidad”, de modo que no importa cuánto tiempo haya transcurrido desde la culminación de la franquicia, el franquiciado tiene el deber de respetar la confidencialidad de la información.

Refuerza esta idea el artículo 87<sup>59</sup> de la Ley de Propiedad Industrial, toda vez que el secreto comercial adquirido por medios legítimos -como sería un contrato de franquicia-, puede violarse si se lo divulga teniendo deber de reserva, siempre que con ello se busque un beneficio propio o de un tercero, o bien un perjuicio al franquiciante en este caso.

Todavía más, si se aceptara la divulgación del secreto comercial<sup>60</sup> no tendría sentido el texto del artículo 106 de la misma ley, el cual establece las acciones de las que se hace acreedora la parte que ve lesionado su derecho de propiedad industrial<sup>61</sup>.

Si bien no existe en Chile regulación sobre la franquicia, la tendencia parece ser similar a lo que ocurre en el derecho comparado, esto es, la cláusula de no competencia se mantiene vigente por un tiempo determinado tras el fin de la franquicia, y la cláusula de confidencialidad se mantiene vigente indefinidamente.

---

<sup>59</sup> **Artículo 87.-** Constituirá violación del secreto empresarial la adquisición ilegítima del mismo, su divulgación o explotación sin autorización de su titular y la divulgación o explotación de secretos empresariales a los que se haya tenido acceso legítimamente pero con deber de reserva, a condición de que la violación del secreto haya sido efectuada con ánimo de obtener provecho, propio o de un tercero, o de perjudicar a su titular.

<sup>60</sup> El artículo 86 de la ley en comento establece una definición de secreto comercial.

<sup>61</sup> **Artículo 106.-** El titular cuyo derecho de propiedad industrial sea lesionado podrá demandar civilmente: a) La cesación de los actos que violen el derecho protegido. b) La indemnización de los daños y perjuicios. c) La adopción de las medidas necesarias para evitar que prosiga la infracción. d) La publicación de la sentencia a costa del condenado, mediante anuncios en un diario a elección del demandante. Esta medida será aplicable cuando la sentencia así lo señale expresamente.

### **III.3. Doctrina chilena respecto a la subsistencia de las cláusulas de no competencia y confidencialidad.**

En la doctrina nacional no encontramos autores que se refieran de manera específica al problema que estamos analizando. Con todo, sí existen varios autores que tratan la cláusulas de no competencia y confidencialidad, formulando comentarios que resultan relevantes para nuestro estudio.

Jaime Alcalde, siguiendo a Ricardo Sandoval, destaca que el franquiciado se obliga, entre otras cosas, a no divulgar los conocimientos secretos que le son transmitidos en virtud de la franquicia<sup>62</sup>.

Fernando Araya, por su parte, explica que el contrato de franquicia consigna un conjunto de derechos y obligaciones que las partes deben observar durante la vigencia del contrato y una vez terminado el mismo, por un plazo razonable. En general, las cláusulas de esta operación están orientadas a evitar o minimizar la materialización de riesgos propios de estos contratos, como ocurre por ejemplo, con el posible abuso de los derechos de propiedad industrial del franquiciante<sup>63</sup>.

Para poner término unilateralmente al contrato de franquicia hace falta un incumplimiento que revista la entidad suficiente, pues no todos tienen mérito de rescisión. Debe ser esencial y para determinar si lo es o no se debe considerar el impacto que el incumplimiento tenga en el interés del acreedor<sup>64</sup>.

Incumplida una obligación que revista este carácter se podrá dar paso al cumplimiento forzado o al remedio resolutorio, y la respectiva compensación económica, en caso de presumirse o acreditarse la culpa<sup>65</sup>.

---

<sup>62</sup> ALCALDE SILVA, Jaime: “Actualidad legislativa”. En *Revista Chilena de Derecho Privado*, N° 28, julio 2017. Pp. 407-433. Pág. 429.

<sup>63</sup> ARAYA JASMA, Fernando: Informe en Derecho “Sobre la improcedencia del uso por los Franquiciados de las normas de defensa de la libre competencia para el control de un eventual oportunismo de la Franquiciante en el caso Doggis, Rol C N° 305-16 H.TDLC”, mayo 2017. Pág. 18.

<sup>64</sup> VIDAL OLIVARES, Álvaro: “La noción de incumplimiento esencial en el Código Civil”. En *Revista de Derecho de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso*, XXXII, 2009. Pp. 221-258. Pág. 239.

<sup>65</sup> REVECO URZÚA, Ricardo y PADILLA PAROT, Ricardo: “Derecho de la libre competencia”. En *Revista Chilena de Derecho Privado*, N° 22, julio 2014. Pp. 355-363. Pág. 361.

De lo anterior puede inferirse que la doctrina nacional reconoce la importancia de las cláusulas de no competencia y confidencialidad en los contratos de franquicia. A su vez, se destaca que en el evento de incumplimiento grave de las obligaciones por parte del franquiciante, el franquiciado está facultado para exigir el cumplimiento forzado o resolver el contrato, así como para exigir indemnización de perjuicios, pero en caso alguno se menciona que el referido incumplimiento lo releve de los deberes de no competencia y confidencialidad que contrajo.

#### **III.4. Solución a la aparente pugna entre las cláusulas de no competencia y el derecho desarrollar cualquiera actividad económica<sup>66</sup>.**

Aceptando que las cláusulas de no competencia deben respetarse incluso después de terminado el contrato de franquicia por un incumplimiento grave del franquiciante, surge la duda de si dicha estipulación se encuentra en una pugna con la norma constitucional del artículo 19 N° 21.

Recordemos que la Constitución en el inciso primero del N°21 del artículo 19 consagra el derecho de toda persona a desarrollar cualquiera actividad económica que no sea contraria a la moral, al orden público o a la seguridad nacional, respetando las normas legales que la regulen.

La prohibición impuesta por el contrato de franquicia de dedicarse al rubro del franquiciante durante y una vez terminado aquel, ¿no vulnera acaso esta garantía constitucional?

Al respecto, debemos responder negativamente, toda vez que la cláusula de no competencia es pactada -o al menos aceptada- voluntariamente por los contratantes.

Creemos que lo anterior queda claramente explicado en la sentencia arbitral de 2 de mayo de 2011, ROL 1220-2010, la cual dispone:

*Ninguna norma constitucional o legal impide a un trabajador o a un prestador de servicios, aceptar algún grado de restricción en la elección del trabajo que desempeñará con posterioridad al cese de su relación laboral o profesional. La esencia y la naturaleza de una cláusula de no competencia no es contraria, en sí misma, a la libertad de trabajo y su libre*

---

<sup>66</sup> Este mismo tema se plantea en sede laboral, respecto de los trabajadores cuyo contrato de trabajo termina. La pugna surge entre la cláusula de no competencia y el 19 N°19 de la Constitución. Para más información, ver SIERRA HERRERO, Alfredo: “La cláusula de no competencia post-contractual en el contrato de trabajo”. En *Revista Ius et Praxis*, Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, Universidad de Talca, Año 20, N°2, 2014. Pp. 109-156.



*elección, ni a la libertad para desarrollar actividades económicas. Estas cláusulas deben ser revisadas en su propio mérito, en el marco de la relación laboral o de servicios que las partes acuerdan. La libertad de trabajo y la libertad empresarial tienen rango constitucional, pero no están necesaria e ineludiblemente menoscabadas por una cláusula de no competencia. Ella debe examinarse según las particularidades del caso y los términos de la cláusula, y en el contexto de la libertad contractual, la necesaria protección que debe darse a las actividades de emprendimiento para que sean viables y sustentables, el mercado de que se trata.*<sup>67</sup>

De esta forma, en la medida que la cláusula de no competencia se encuentre restringida en tiempo y actividad, no debiera ser considerada contraria a la disposición constitucional<sup>68</sup>.

### **III.5. Nuestra opinión.**

Consideramos que dado el amplio uso del sistema de franquicias en Chile y, atendido que nos enmarcamos en la tradición continental, resulta conveniente regular de manera sistemática<sup>69</sup> este contrato, así como otros de colaboración empresarial, tal como lo ha hecho, por ejemplo, Argentina<sup>70</sup>. Creemos, en todo caso, que el tratamiento que se le dé a estos contratos debiera abarcar temas como los remedios contractuales que proceden en caso de incumplimientos de las partes, y no conformarse con una descripción general de aquellos.

Estimamos que si el franquiciante incurre en un incumplimiento grave o esencial del contrato, que da lugar a una resolución unilateral por parte del franquiciado, no da derecho a este último para vulnerar las cláusulas de no competencia y confidencialidad, establecidas en favor del franquiciante y su modelo de negocio. Lo anterior dice relación con la finalidad que cumple el remedio contractual, así resulta lógico que un incumplimiento del franquiciante faculte al franquiciado para exigir el cumplimiento forzado o la resolución del contrato y que, al mismo tiempo, se le confiera derecho a exigir la indemnización de los perjuicios que haya sufrido con

---

<sup>67</sup> SAHURIE LUER, Emilio, árbitro arbitrador. Centro de arbitraje y mediación, Cámara de Comercio de Santiago. Sentencia de 2 de mayo de 2011, ROL 1220-2010. Disponible en [http://www.camsantiago.cl/sentencias/IndiceGral\\_2014/1220-10.pdf](http://www.camsantiago.cl/sentencias/IndiceGral_2014/1220-10.pdf), última visita 22.12.2017.

<sup>68</sup> SIERRA HERRERO, Alfredo: “La cláusula de no competencia post-contractual en el contrato de trabajo”. En *Revista Ius et Praxis*, Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, Universidad de Talca, Año 20, N°2, 2014. Pág. 124.

<sup>69</sup> SANDOVAL, Ricardo: ob. cit., pág. 74.

<sup>70</sup> Código Civil y Comercial de la Nación, Argentina, 2016, pocket. Compilado por Ricardo Parada y José Errecaborde, 1ra ed., Buenos Aires, Erreius.

motivo de ello. Por el contrario, el relevar al franquiciado de los deberes de no competencia y confidencialidad no tiene una finalidad compensatoria, sino más bien, posibilitar una hipótesis de desquite, infligiendo a la contraparte una suerte de perjuicio por consecuencia, lo que no parece compatible con la buena fe contractual.

Respecto a la subsistencia de la cláusula de no competencia posterior a la extinción de la franquicia, estimamos prudente el sistema empleado por la Unión Europea<sup>71</sup>, la cual acepta un periodo máximo de un año, y es limitada territorialmente dependiendo del rubro de que se trate. En este sentido, y adecuándonos a la realidad nacional, pueden resultar útil los fundamentos de limitación territorial como los empleados por las Cortes de Estados Unidos<sup>72</sup>, donde toman en consideración el interés económico del franquiciante, la proximidad de otros locales contra los cuales puede generarse un menoscabo económico, y los planes de futuras expansiones de negocios en las zonas que se pretenden restringir.

En cuanto a la confidencialidad, entendemos que ésta debe pretender ser perpetua en relación a su divulgación, ello en armonía con lo dispuesto en el art 87 de la Ley de Propiedad Industrial, lo que no obstaría a la eventual utilización de procesos industriales y métodos aprendidos en virtud del contrato de franquicia, en la medida que sea con posterioridad a la expiración del plazo de la cláusula de no competencia post contractual.

---

<sup>71</sup> GRECO, Caroline; MACK, Rontavian; PONNOU, Sabridass y ROBIN, Charlotte: ob. Cit.

<sup>72</sup> Ver caso *Steak 'N Shake Enterprises, Inc. v. Glovex Company, LLC*, United States District Court, D. Colorado, Civil Action No. 13-cv-01751-RM-CBS, Sentencia de 03.09.2013. Disponible en [https://scholar.google.com/scholar\\_case?case=4869213411236640872&q=Steak+N,+Shake+Enterprises&hl=en&as\\_sdt=20000003&as\\_ylo=2013](https://scholar.google.com/scholar_case?case=4869213411236640872&q=Steak+N,+Shake+Enterprises&hl=en&as_sdt=20000003&as_ylo=2013), última visita 23.12.2017.

## CONCLUSIONES.

- a. La franquicia es un contrato u operación comercial que cada vez tiene mayor importancia y desarrollo tanto a nivel nacional como internacional.  
Dentro de las cláusulas que suelen pactarse en la franquicia encontramos las de no competencia y confidencialidad. Tales cláusulas se pactan en el sentido que los deberes se imponen no sólo durante la vigencia del contrato, sino con posterioridad a él.
- b. La franquicia termina, principalmente, por el cumplimiento del plazo fijado en el contrato. Sin embargo, existen causales anormales de terminación, entre las que destacamos el incumplimiento grave de una de las partes.
- c. Si es el franquiciante quien incurre en este incumplimiento, podría dar derecho al franquiciado a resolver unilateralmente la franquicia y, en su caso, cobrar la indemnización que corresponda.
- d. La interrogante que nos hemos planteado es si acaso, la terminación por incumplimiento grave del franquiciante faculta al franquiciado para incumplir o no respetar las cláusulas de no competencia y confidencialidad post contractuales que se hubieren pactado.
- e. En el Derecho comparado se suele acoger la no competencia post contractual limitada a un territorio específico y determinada cantidad de meses o años. La confidencialidad debe ser respetada sin límite de tiempo o lugar. Para estos efectos, no se advierten distinciones en cuanto a la forma o causal de terminación del contrato.
- f. En Chile estos temas no se encuentran regulados, pero podemos llegar a conclusiones similares a la luz de la normativa común, principalmente el Código Civil y la Ley de Propiedad Industrial.

- g. Desde esta perspectiva, concluimos que las cláusulas de no competencia y confidencialidad se mantienen vigentes después de terminado el contrato, aun cuando la terminación se haya producido por incumplimiento grave del franquiciante.
  
- h. En razón de que el contrato de franquicia es una operación que se celebra entre privados, siendo las partes libres de contratar y aceptar las cláusulas estipuladas, la no competencia post contractual no es contraria a la norma constitucional del 19 N°21. No obstante, deberá examinarse caso a caso.
  
- i. Conviene dar una regulación sistemática a la franquicia, sus cláusulas, formas de terminación y remedios contractuales.

## **BIBLIOGRAFÍA.**

### **OBRAS DE DOCTRINA.**

ALCALDE SILVA, Jaime: “Actualidad legislativa”. En: *Revista Chilena de Derecho Privado*, N° 28, julio 2017. Págs. 407-433.

ARAYA JASMA, Fernando: Informe en Derecho “Sobre la improcedencia del uso por los Franquiciados de las normas de defensa de la libre competencia para el control de un eventual oportunismo de la Franquiciante en el caso Doggis, Rol C N° 305-16 H.TDLC”, mayo 2017.

ARBOLEDA SUÁREZ, Carlos: “El régimen de las cláusulas de no-competencia”. En: *Revista Derecho Competencia*, Bogotá, Colombia, vol. 12 N° 12, 2016. Págs. 161-193.

BURLAS, Luisa y COUSO, Juan: “Franchising”. En: Etcheverry, Raúl: *Derecho comercial y económico*. Editorial Astrea de Alfredo y Ricardo Depalma, Buenos Aires, 2009.

CARRASQUILLA, Laura y ÁLVAREZ, Jassir: *El contrato de franquicia y su tratamiento en el Derecho de la Competencia en la Unión Europea*. Universidad de la Costa, Barranquilla, Colombia, 2017.

FERNÁNDEZ DE LUCA, Stefanía: *Contrato de franquicia: conceptualización, antecedentes, legislación en el proyecto del nuevo Código, repercusión en la actualidad y franquicia a nivel mundial*. Facultad de Derecho, Universidad Nacional de Córdoba, Argentina.

GRECO, Caroline; MACK, Rontavian; PONNOU, Sabridass y ROBIN, Charlotte: “Post-term non-compete clauses in the European Union”, University of Montpellier, 2017. Disponible en <http://www.acc.com/legalresources/quickcounsel/non-compete-clauses-in-the-european-union.cfm>, última visita 23.12.2017.

JIMÉNEZ, Salvador: *El contrato de franquicia*. V jornadas de distribución comercial y comercio interior, organizadas por Universidad de Castilla, La Mancha. Toledo, 24, 25 y 26 de noviembre de 1998.

LÁZARO SÁNCHEZ, Emilio: “El contrato de franquicia (aspectos básicos)”. En: *Anales de Derecho*, Universidad de Murcia, N° 18, 2000. Págs. 91-116.

NADAL, Santiago: Regulación española y comunitaria del contrato de franquicia. Disponible en <http://www.snabogados.com/blog/regulacion-espanola-y-comunitaria-del-contrato-de-franquicia/>, última visita 24.10.2017.

POLOTTO, E. R. B., MARÍN HENRÍQUEZ, C. (2012). Franquicia [en línea]. En Análisis del proyecto de nuevo Código Civil y Comercial 2012. Buenos Aires: El Derecho. Disponible en: <http://bibliotecadigital.uca.edu.ar/repositorio/contribuciones/franquicia-polotto-marin-henriquez.pdf>, última visita 24.10.2017.

REVECO URZÚA, Ricardo y PADILLA PAROT, Ricardo: “Derecho de la libre competencia”. En *Revista Chilena de Derecho Privado*, N° 22, julio 2014. Págs. 355-363.

SANDOVAL LÓPEZ, Ricardo: *Derecho Comercial*. Tomo III, vol. 2. Editorial Jurídica de Chile, Santiago, 2010.

SEGURA MENA, Ronald: “El contrato de Franchising”. En: *Revista electrónica Derecho en Sociedad*, Facultad de Derecho, ULACIT, N° 6, Costa Rica, 2014. Págs. 95-126.

SIERRA HERRERO, Alfredo: “La cláusula de no competencia post-contractual en el contrato de trabajo”. En *Revista Ius et Praxis*, Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, Universidad de Talca, Año 20, N°2, 2014. Págs. 109-156.

SIURANETA PÉREZ, David: *Contratos mercantiles más frecuentes en la empresa*. Cuadernos prácticos, Barcelona, 2006.

SOLÍS VÍQUEZ, Marianella y ZÚÑIGA CAMPOS, Grace: “Derechos y obligaciones de propiedad intelectual en el contrato de franquicia”, Facultad de Derecho, Universidad de Costa Rica, 2005.

TANUS NIETO, Jessica: “Prácticas monopólicas en los contratos de franquicia en México”, Universidad de las Américas Puebla, México, 2004.

VIDAL OLIVARES, Álvaro: *Cumplimiento e Incumplimiento Contractual en el Código Civil: Una perspectiva más realista*. Rev. chil. derecho [online]. 2007, vol.34, n.1 [citado 2017-08-21], Págs.41-59. Disponible en: [http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0718-34372007000100004&lng=es&nrm=iso](http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-34372007000100004&lng=es&nrm=iso) última visita 22.12.2017.

VIDAL OLIVARES, Álvaro: “La noción de incumplimiento esencial en el Código Civil”. En *Revista de Derecho de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso*, XXXII, 2009. Págs. 221-258.

WORMALD, Chris: Franchising in the UK (England and Wales): Overview. Thompson Reuters. Disponible en: [https://uk.practicallaw.thomsonreuters.com/0-632-9722?transitionType=Default&contextData=\(sc.Default\)&firstPage=true&bhcp=1](https://uk.practicallaw.thomsonreuters.com/0-632-9722?transitionType=Default&contextData=(sc.Default)&firstPage=true&bhcp=1), última visita 24.10.2017.

WOODS, Will y HURWITZ, Ann: Franchising in the United States: Overview. Thompson Reuters. Disponible en <https://uk.practicallaw.thomsonreuters.com/Document/Ifde560cb531311e698dc8b09b4f043e0/V>

[iew/FullText.html?navigationPath=Search%2Fv3%2Fsearch%2Fresults%2Fnavigation%2Fi0ad740150000015f522052c2244d2b95%3FNav%3DKNOWHOW\\_UK%26fragmentIdentifier%3DI fde560cb531311e698dc8b09b4f043e0%26startIndex%3D1%26contextData%3D%2528sc.Search%2529%26transitionType%3DSearchItem&listSource=Search&listPageSource=79c6f25ae0245a8ba678f59fce726c7b&list=KNOWHOW\\_UK&rank=2&sessionScopeId=28f22a1643adb94e8769151b6a2d7a83d59610cdd594b34186a82a9eb36a48ee&originationContext=Search%20Result&transitionType=SearchItem&contextData=\(sc.Search\)&comp=pluk](http://www.knowhow.uk/FullText.html?navigationPath=Search%2Fv3%2Fsearch%2Fresults%2Fnavigation%2Fi0ad740150000015f522052c2244d2b95%3FNav%3DKNOWHOW_UK%26fragmentIdentifier%3DI fde560cb531311e698dc8b09b4f043e0%26startIndex%3D1%26contextData%3D%2528sc.Search%2529%26transitionType%3DSearchItem&listSource=Search&listPageSource=79c6f25ae0245a8ba678f59fce726c7b&list=KNOWHOW_UK&rank=2&sessionScopeId=28f22a1643adb94e8769151b6a2d7a83d59610cdd594b34186a82a9eb36a48ee&originationContext=Search%20Result&transitionType=SearchItem&contextData=(sc.Search)&comp=pluk), última visita 24.10.2017.

## **TEXTOS NORMATIVOS.**

Código Civil y Comercial de la Nación, Argentina, 2016, pocket. Compilado por Ricardo Parada y José Errecaborde, Ira ed., Buenos Aires, Erreius.

Código Civil de la República de Chile.

Constitución Política de la República de Chile.

Electronic Code of Federal Regulations, disponible en [https://www.ecfr.gov/cgi-bin/text-idx?SID=10d4fed7576cb4b4558659433584ccb1&mc=true&node=se16.1.436\\_11&rgn=div8](https://www.ecfr.gov/cgi-bin/text-idx?SID=10d4fed7576cb4b4558659433584ccb1&mc=true&node=se16.1.436_11&rgn=div8), última visita 21.08.2017.

INAPI: Ejemplos de cláusulas importantes que suelen incorporarse en un contrato de franquicia, disponible en [http://www.inapi.cl/portal/orientacion/602/articles-9373\\_recurso\\_1.pdf](http://www.inapi.cl/portal/orientacion/602/articles-9373_recurso_1.pdf), última visita 23.10.2017.

Portal INAPI, disponible en <http://www.inapi.cl/portal/orientacion/602/w3-article-1600.html>, última visita 21.12.2017.

Ley N° 19.039, modificada por Ley 20.569 de 6 de febrero de 2012, de Propiedad Industrial, Chile.

Ley de la Propiedad Industrial, México, disponible en <https://mexico.justia.com/federales/leyes/ley-de-la-propiedad-industrial/titulo-cuarto/capitulo-vi/>, última visita 21.12.2017.

Reglamento de la Ley de la Propiedad Industrial, México, disponible en [http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/regley/Reg\\_LPI\\_161216.pdf](http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/regley/Reg_LPI_161216.pdf), última visita 24.10.2017.

The New York State Senate, disponible en <https://www.nysenate.gov/legislation/laws/GBS/681>, última visita 26.12.2017.

Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE)

## **JURISPRUDENCIA.**

COBO PLANA, Juan: *Mercantil. Contrato de franquicia. Resolución por incumplimiento del franquiciador de la obligación de transmitir su "know-how", o asistencia o metodología de trabajo. Se desestima.* Disponible en: <http://notasdejurisprudencia.blogspot.cl/2013/09/mercantil-contrato-de-franquicia.html#more>, última visita 24.10.2017.

SAHURIE LUER, Emilio, árbitro arbitrador. Centro de arbitraje y mediación, Cámara de Comercio de Santiago. Sentencia de 2 de mayo de 2011, ROL 1220-2010. Disponible en [http://www.camsantiago.cl/sentencias/IndiceGral\\_2014/1220-10.pdf](http://www.camsantiago.cl/sentencias/IndiceGral_2014/1220-10.pdf), última visita 22.12.2017.

Observatorio Jurisprudencia de Franquicias, años 2014-2016. Por, Comité de Expertos de la Asociación Española de Franquiciadores (AEF), noviembre 2017. Disponible en [http://www.franquiciadores.com/wp-content/uploads/2017/12/Observatorio-Jurisprudencia-Franquicias\\_AEF\\_castellano-1.pdf](http://www.franquiciadores.com/wp-content/uploads/2017/12/Observatorio-Jurisprudencia-Franquicias_AEF_castellano-1.pdf), última visita 22.12.2017.

Steak 'N Shake Enterprises, Inc. v. Glovex Company, LLC, United States District Court, D. Colorado, Civil Action No. 13-cv-01751-RM-CBS, Sentencia de 03.09.2013. Disponible en [https://scholar.google.com/scholar\\_case?case=4869213411236640872&q=Steak+N.+Shake+Enterprises&hl=en&as\\_sdt=20000003&as\\_ylo=2013](https://scholar.google.com/scholar_case?case=4869213411236640872&q=Steak+N.+Shake+Enterprises&hl=en&as_sdt=20000003&as_ylo=2013), última visita 23.12.2017.