



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE JURISPRUDENCIA Y CIENCIAS SOCIALES Y POLÍTICAS
CARRERA DE DERECHO**

TEMA:

**Mecanismos de protección jurídica del Know-How en
franquicias comerciales en Ecuador.**

AUTOR

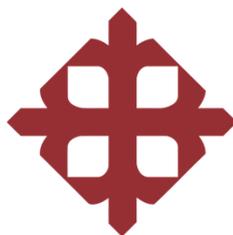
Quintero Barzallo, Adriana Isabel

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de
ABOGADO**

TUTOR:

Dr. Elizalde Jalil, Marco Antonio

**Guayaquil, Ecuador
28 de agosto del 2025**



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE JURISPRUDENCIA Y CIENCIAS SOCIALES Y POLÍTICAS
CARRERA DE DERECHO

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación, fue realizado en su totalidad por **Quintero Barzallo, Adriana Isabel**, como requerimiento para la obtención del título de **Abogado**.

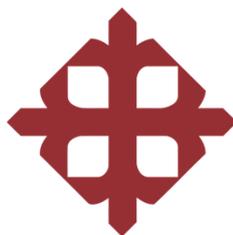
TUTOR (A)

f. _____
Dr. Elizalde Jalil, Marco Antonio

DIRECTOR DE LA CARRERA

f. _____
Dra. Nuria Perez Puig-Mir, PhD.

Guayaquil, a los 28 días del mes de agosto del año 2025



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE JURISPRUDENCIA Y CIENCIAS SOCIALES Y POLÍTICAS
CARRERA DE DERECHO

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, **Quintero Barzallo, Adriana Isabel**

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación, **Mecanismos de protección jurídica del know-how en franquicias comerciales en Ecuador**, previo a la obtención del título de **Abogado** ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

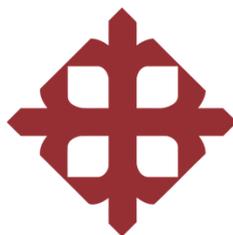
En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 28 días del mes de agosto del año 2025

AUTOR

f. 

Quintero Barzallo, Adriana Isabel



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE JURISPRUDENCIA Y CIENCIAS SOCIALES Y POLÍTICAS
CARRERA DE DERECHO

AUTORIZACIÓN

Yo, **Quintero Barzallo, Adriana Isabel**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Mecanismos de protección jurídica del know-how en franquicias comerciales en Ecuador**, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 28 días del mes de agosto del año 2025

AUTOR

f. 
Quintero Barzallo, Adriana Isabel



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE JURISPRUDENCIA Y CIENCIAS SOCIALES Y POLÍTICAS
CARRERA DE DERECHO

REPORTE DE COMPILATIO

 CERTIFICADO DE ANÁLISIS
magister

Tesis Final Adriana Quintero

4%
Textos sospechosos

2% Similitudes
< 1% similitudes entre comillas
< 1% entre las fuentes mencionadas

2% Idiomas no reconocidos (Ignorado)

2% Textos potencialmente generados por la IA

Nombre del documento: Tesis Final Adriana Quintero.doc
ID del documento: e8b7420bb4269d11f0aba4a3cdd6c0212a9e6dda
Tamaño del documento original: 103 kB

Depositante: Marco Antonio Elizalde Jalil
Fecha de depósito: 19/8/2025
Tipo de carga: interface
fecha de fin de análisis: 19/8/2025

Número de palabras: 7052
Número de caracteres: 46.578

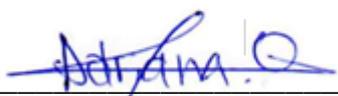
Ubicación de las similitudes en el documento:



TUTOR (A)

f. _____
Dr. Elizalde Jalil, Marco Antonio

AUTOR

f. 
Quintero Barzallo Adriana Isabel

AGRADECIMIENTO

Agradezco en primer lugar a mi mamá, la Dra. Rita Barzallo Núñez que desde pequeña me enseñó a sentir amor por esta carrera, llevándome a las oficinas de su trabajo para que mis tías (futuras colegas) me consintieran. Su resiliencia, dedicación y constancia me inspira a salir adelante todos los días, gracias por apoyarme a cumplir mis sueños.

A mi papá, el Dr Víctor Quintero Cevallos por las charlas inspiradoras donde no dejaba de alentarme para convertirme en una mujer fuerte, honesta, responsable, solidaria y humilde. Las palabras y abrazos siempre curan mi alma.

A mi segundo papá Lenin Haro Reina que me acompaña desde que tengo 3 años, por inculcarme a ser una mujer independiente e insistir en que nunca debo de quedarme con una sola respuesta, si no, investigar para sacar mis propias conclusiones.

Por último y no menos importante, a mis mejores amigas Valentina y Fiorella Galarza Murillo por estar desde pequeñas a mi lado apoyándome y no dejar que me rinda cuando creía haber perdido las esperanzas.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo primeramente a mi abuelito Clemente Barzallo Egas que siempre demostró ser un hombre fuerte, capaz de hacer lo que sea por su familia; esfuerzo y disciplina en su máximo esplendor.

A mi abuelita que es mi ejemplo de lucha y fortaleza, mi razón de ser Isabel Núñez Rojas por preocuparse por mi bienestar y ser la razón por la que lucho por mis metas y así poder consentirla como ella lo hace conmigo.

A mis hermanos André, Adrián, Alejandro, Madeleine, Dominique y Desiree por ser ejemplo e inspiración para mí y sacarme una sonrisa con todas sus ocurrencias.

A mis sobrinas Nina Helena y Sophia Isabella por tener el poder de desaparecer los problemas con el simple hecho de sonreír



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE JURISPRUDENCIA Y CIENCIAS SOCIALES Y POLÍTICAS
CARRERA DE DERECHO**

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. _____

Dr. LEOPOLDO XAVIER ZAVALA EGAS
DECANO DE CARRERA

f. _____

Ab. MARITZA GINETTE REYNOSO GAUTE, Mgs.
COORDINADOR DEL ÁREA

f. _____

(NOMBRES Y APELLIDOS)
OPONENTE



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

Facultad: Jurisprudencia y Ciencias Sociales y Políticas

Carrera: Derecho

Período: A-20245

Fecha: 19 de agosto de 2025

El abajo firmante, docente tutor del Trabajo de Titulación denominado, **Mecanismos de protección jurídica del know-how en franquicias comerciales en Ecuador** elaborado por la estudiante **Quintero Barzallo, Adriana Isabel** certifica que durante el proceso de acompañamiento dicho estudiante ha obtenido la calificación de (8) ocho, lo cual lo califica como **APTO PARA LA SUSTENTACIÓN**.

TUTOR

f.

Dr. Marco Elizalde Jall

INDICE GENERAL

RESUMEN	XI
ABSTRACT.....	XII
INTRODUCCIÓN	2
CAPÍTULO I	3
1.1 Antecedentes Históricos Del Know-How.....	3
1.2 Importancia y elementos del know-how	4
1.3 Diferencias entre know-how y secreto empresarial	6
1.4 Antecedentes históricos del Contrato de franquicia	7
1.5 Elementos esenciales del contrato de franquicia.....	8
1.6 Principales riesgos en la transferencia de know-how dentro del contrato de franquicia	9
CAPITULO II	11
Pregunta de investigación.....	11
¿En qué medida es necesario que el ordenamiento jurídico ecuatoriano regule de forma específica el contrato de franquicia para garantizar una protección eficaz del know-how?	11
2.1 Mecanismos de protección jurídica del know-how dentro del Contrato de franquicia ante el derecho comparado	11
2.1.1 Mecanismos de protección del know-how en Italia	15
2.1.2 Mecanismos de protección del know-how en Australia.....	17
2.1.3 Semejanzas en el ordenamiento jurídico del contrato de franquicia entre Ecuador y España	18
2.2 Conflictos normativos entre know-how y patente en Ecuador	19
CONCLUSIONES	21
RECOMENDACIONES.....	22
REFERENCIAS	23

RESUMEN

En la actualidad el mundo está inmerso en la era tecnológica con nuevas prácticas y evolución de conceptos, obligando a la creación de nuevas leyes para adaptarnos al nuevo cambio, es por esto que, desde la reforma del Código de Comercio en 2019, se reconoció el contrato de franquicia. Con esto, se creó la necesidad de adjudicar el know-how con el objetivo de preservar un distintivo no necesariamente patentado de una actividad en específico, llegando a convertirse en un elemento indispensable entre franquiciante y franquiciado. En esta investigación se analizará los diferentes mecanismos legales y contractuales en la legislación ecuatoriana aportando un enfoque doctrinario, normativo y comparado para la identificación de las principales limitaciones normativas. Si bien, el know-how y contrato de franquicia están respaldados por las leyes ecuatorianas, su uso práctico es escaso, confuso y poco especializado. Ante esto se detectó una gran falta de claridad legal y protección, no existe un registro formal y de mecanismos eficientes que conlleven a una protección segura de la información confidencial. Esto obligó a un modelo totalmente nuevo que incorpore cláusulas estandarizadas en un sistema de registro y validación para una regulación eficiente de transferencia. Al abordar estos aspectos el Ecuador podría crear un escenario más favorable para la innovación, la competitividad y sobre todo el crecimiento económico, donde el know-how se valore, proteja y transfiera de manera efectiva al ser un activo intangible sin tener consecuencias de fuga de “talento”.

Palabras claves: Franquicia comercial, protección jurídica, know-how, confidencialidad, propiedad intelectual, transferencia de conocimiento

ABSTRACT

At present, the world is immersed in the technological era, characterized by new practices and the evolution of concepts, which has compelled the creation of new laws to adapt to these changes. In this context, since the reform of the Commercial Code in 2019, the franchise contract has been formally recognized. Consequently, the need arose to allocate know-how with the objective of preserving a distinctive element—not necessarily patented—of a specific activity, which has become an indispensable component between franchisor and franchisee. This research analyzes the different legal and contractual mechanisms within Ecuadorian legislation, providing a doctrinal, regulatory, and comparative approach for the identification of the main normative limitations. Although know-how and franchise agreements are supported by Ecuadorian law, their practical application remains scarce, ambiguous, and poorly specialized. As a result, a significant lack of legal clarity and protection has been identified: there is no formal registry nor efficient mechanisms that ensure the secure protection of confidential information. This gap has prompted the need for a completely new model that incorporates standardized clauses within a registration and validation system, aimed at achieving efficient regulation of knowledge transfer. By addressing these aspects, Ecuador could create a more favorable scenario for innovation, competitiveness, and above all, economic growth, where know-how is properly valued, safeguarded, and effectively transferred as an intangible asset, without the risk of “talent leakage.”

Keywords: Commercial franchise, legal protection, know-how, confidentiality, Intellectual property, Knowledge transfer.

INTRODUCCIÓN

En otras épocas las empresas utilizaban el “espionaje industrial” para obtener conocimiento y experiencia con el fin de tener una ventaja en el mercado. Hoy en día para las empresas es importante mantener un seguimiento dentro de su competencia, por lo cual, trae como desventaja una posible filtración de información. Es ahí, dónde el know-how es consolidado como una parte fundamental en los contratos de franquicia, siendo uno de los activos intangibles más destacados y necesarios para la transmisión de “el saber hacer” a cambio de una contraprestación económica. Este conocimiento existe desde la innovación que se origina en la investigación y desarrollo de ideas, productos y métodos de fabricación. La transferencia de tecnología y know-how permiten a las empresas ahorrar tiempo, ya que, muchas empresas no cuentan con un amplio desarrollo técnico para entrar a competir en el mercado. Por otra parte, en Ecuador la protección del know-how ha sido limitada por la falta de una regulación específica. Ciertamente en el Código de Comercio se reconoce el contrato de franquicia y su vinculación con la transferencia de know-how. No obstante, subsisten dificultades en la práctica. La presente investigación tiene como objetivo analizar los mecanismos de protección jurídica del know-how en contratos de franquicia en Ecuador en el marco de la normativa vigente y en comparación con modelos internacionales más desarrollados. Dicho lo anterior, el problema jurídico es ¿En qué medida es necesario que el ordenamiento jurídico ecuatoriano regule de forma específica el contrato de franquicia para garantizar una protección eficaz del know-how?

CAPÍTULO I

1.1 Antecedentes Históricos Del Know-How

Know-how es una forma abreviada de la frase “to know how to do it” proveniente de la lengua inglesa, que significaría en nuestro idioma “el saber hacer”. Es considerado un conocimiento que tiene una persona que se adquiere por experiencia y que su aplicación ha tenido un resultado positivo en el ámbito empresarial. Según se relata en libros e investigaciones después de la segunda guerra mundial generó una gran competencia en el mercado, lo que obligó a crear nuevas invenciones de trabajo. El origen de esta figura se puede adjudicar al derecho anglosajón y fue utilizado principalmente por Inglaterra, Alemania y Japón, donde hasta el día de hoy es uno de los más utilizados para la transferencia de tecnología; es una garantía de confidencialidad, un pacto de exclusividad.

Según Fuentes (1989) el know-how es un negocio jurídico celebrado entre personas, físicas o jurídicas, en virtud del cual una de ellas (el licenciante) titular de un know-how licenciado, autoriza a su contra parte (el licenciatario o receptor) a explotarlo durante un tiempo determinado y, con este fin, se obliga a ponerlo en su efectivo conocimiento; en virtud del cual el licenciatario o receptor se obliga, por su lado, a satisfacer un precio cierto en dinero o en especie, fijado normalmente en forma de dinero calculado en función del volumen de fabricación o ventas de productos o servicios realizados con empleo de know-how licenciado.

Por otro lado, International Chamber of Commerce (2011), define el know-how como toda información confidencial, no patentada, incluida la experiencia acumulada, conocimientos técnicos, métodos, procesos, habilidades y datos, que sea necesaria para la operación efectiva de la franquicia y que se haya identificado como tal en los manuales operativos o en otros documentos entregados por el franquiciante al franquiciado.

En Ecuador, el Código de Comercio es el órgano principal que rige el know-how. Según el artículo 577 del Código de Comercio (2019):

El contrato de permiso de usar el conocimiento o de licencia del know-how es un acuerdo mercantil, por el cual una persona, denominada licenciante, titular del know-how, autoriza y transmite a otra denominada licenciatario o beneficiario el uso, disfrute y la explotación de conocimientos no patentados, de índole industrial, confidencial, no divulgados e individualizados, para los cuales el licenciante le ha atribuido un valor patrimonial importante para el desarrollo y explotación de su negocio. En consecuencia, el adquirente se obliga por su lado a satisfacer el pago de un royalty o regalía calculado en función del volumen de fabricación o ventas de productos o servicios realizados con el empleo del know-how licenciado, o una remuneración mediante el sistema que acuerden las partes. (p.84)

En base a las definiciones abordadas, se puede considerar al know-how como, el conjunto de conocimientos técnicos que obtiene una persona después de realizar varios intentos hasta llegar a una fórmula correcta, obteniendo resultados positivos a raíz de éste y teniendo objetivos claros de alcanzar los primeros puestos del mercado con seguridad de que al estar respaldados en un contrato y ley la competencia tendrá nulas posibilidades de obtener estos conocimientos protegidos.

1.2 Importancia y elementos del know-how

El know-how no es sólo una ventaja para la competencia, es la base de desarrollo de nuevas ideas y mejoras de los procesos existentes, transformando el entorno monótono a uno más variado con herramientas para optimizar una empresa encaminada al éxito, desde la reducción de costos por creación de maquinarias que ayudan a la disminución de horas de trabajo, a inventos que ayudan a la calidad del producto, con el propósito de una posición más sólida en el mercado.

Las empresas pueden generar más ganancias con el know-how a través de licencias, franquicias o consultorías. Las franquicias de restaurantes y farmacias son el ejemplo más visto en Ecuador, evidenciando la eficacia y fomento de aprendizaje continuo. Este beneficio no es sólo para

las empresas, los clientes también gozan de este, con productos y servicios de alta calidad.

La valoración del know-how implica metodologías que consideran su utilidad futura, el ahorro en royalties o los ingresos diferenciados generados, destacando que, aunque es difícil de negociar o proteger como una patente, es el “pegamento” que integra otros intangibles dentro de procesos de innovación (Visconti, 2009).

Según Marco Vinicio Alfaro Rodríguez, el know-how es considerado como “la piedra angular en la producción en masa de las empresas”, y aparece como un mecanismo útil para prevenir el espionaje industrial y proteger los secretos empresariales. El autor enfatiza que su protección jurídica es necesaria debido a su valor esencial en la operatividad económica y competitiva de las organizaciones (Alfaro, 2013).

El primer elemento del know-how es la cesión, el licenciante transfiere el derecho de enajenar fórmulas, tecnología, maquinaria, por un tiempo determinado a un licenciataria ejerciéndolo en su propio nombre. Existen diferentes tipos de contratos donde éste puede ser adjudicado, por ejemplo, transmisión de un permiso, conocimiento técnico, prestación de servicios. Si bien es cierto, el know-how cuenta con conceptos, características, estructuras y naturaleza distinta, por lo que su segundo elemento es el conocimiento técnico reservado, por su valor económico y susceptibilidad de sufrir filtraciones que brindan ventaja a sus competidores.

Como toda figura jurídica se necesita sujetos, en este caso el licenciante (transmisor) es quien entrega el know-how, puede ser una persona natural o jurídica. El licenciataria (receptor) es la personas natural o jurídica que se beneficia a cambio de un porcentaje, precio, regalía o cantidad pactada, llamada contraprestación.

Las cláusulas son el último elemento del know-how, las partes involucradas son quienes contraen obligaciones, derechos y responsabilidades voluntariamente con el fin de proteger los intereses de

ambas partes. Se estipula la exclusividad del conocimiento, servicio u objeto que forma parte de la identidad de la empresa, otra cláusula es la territorialidad, lugar específico donde el licenciante podrá utilizar el know-how evitando que puedan abrir más negocios en otros territorios sin autorización o que se compita directamente con la competencia. Concluyendo, el plazo es muy importante dentro de este contrato, es el tiempo que tiene que licenciatarario puede operar bajo el know-how contraído.

1.3 Diferencias entre know-how y secreto empresarial

Existe mucha confusión entre estas dos figuras, por eso es importante tenerlas claras. El secreto empresarial es toda información confidencial y estratégica resguardada por una empresa, ya sea, datos, listas de clientes, patentes, obras literarias, etc.

Por otra parte, en el artículo 260 de la Decisión N.º 486 Régimen común sobre propiedad industrial de la Comunidad Andina (CAN, 2000), “Se considerará como secreto empresarial cualquier información no divulgada que una persona natural o jurídica legítimamente posea, que pueda usarse en alguna actividad productiva, industrial o comercial, y que sea susceptible de transmitirse a un tercero” (p. 58).

El know-how es el “saber hacer”, es decir, el conocimiento técnico de una cosa o habilidad en específica que pasa por un proceso de desarrollo se centra meramente en lo operativo, gestión e innovación, por ejemplo, la creación de experimentos, fórmulas y procesos. El secreto empresarial es práctico, lo que ya está hecho, lo existente. En esencia el know-how puede ser parte del secreto empresarial, pero éste último no siempre puede formar parte del know-how.

El secreto empresarial está regulado de forma autónoma, bajo cláusulas de confidencialidad estricta. Desde aquí imparte la gran diferencia y problema que tenemos en Ecuador con el know-how, al no estar formalmente regulado como figura jurídica autónoma se convierte en un objeto de vulnerabilidad y de difícil protección por la transmisión que

éste puede llegar a tener, ya sea por, el simple hecho de ser enseñado, transferido e incluso aprendido por experiencia sin estar específicamente documentado.

1.4 Antecedentes históricos del Contrato de franquicia

Hoy en día es importante al momento de contraer un contrato de franquicia comercial la adhesión del know-how, con el objetivo de proteger la originalidad de la franquicia, aquello que lo diferencia de un simple contrato de licencia de marca. Para comprender de una forma eficiente lo que es el contrato de franquicia tenemos que empezar por la definición de la Real Academia Española (RAE), franquicia es una concesión de derechos de explotación de un producto, actividad o nombre comercial, otorgada por una empresa a una o varias personas en una zona determinada.

El contrato de franquicia tiene sus antecedentes desde la edad media, donde un soberano le otorgaban a ciertos súbditos que se consideraban privilegiados para que realizaran actividades como pesca y caza. Igualmente, en esa época la Iglesia Católica concedía, a ciertos señores propietarios de tierras, autorizaciones para que actuaran en su nombre en la recolección de los diezmos debidos a la iglesia, permitiendo que un porcentaje de lo recaudado fuera para ellos, a título de comisión y el resto para el Papa (Garupa, 2013).

La franquicia es un tipo de contrato utilizado en el comercio mediante el cual una parte llamada franquiciador cede a otra llamada franquiciado la licencia de una marca para su explotación comercial, así como los métodos, procedimientos y tecnología a cambio de pagos periódicos (Garupa, 2013).

Con base a lo anterior, en el contrato de franquicia existen dos figuras, un franquiciador y un franquiciado, en donde, el primero es quien otorga el derecho a operar un negocio utilizando su marca, técnicas, sistemas a cambio de una compensación económica, en este contrato estará dispuesto el tiempo en que la segunda figura podrá usar con todos los

permisos, teniendo en cuenta que existe un secreto confidencial que no podrá ser divulgado, esta figura es llamada know-how.

1.5 Elementos esenciales del contrato de franquicia

Los elementos esenciales del contrato de franquicia se concentran en la concesión de derechos de uso sobre la marca y signos distintivos. La transferencia del know-how como conocimiento práctico, secreto y sustancial. La prestación de asistencia técnica y supervisión continua por parte del franquiciante y, por último, las obligaciones económicas del franquiciado, como canon de entrada y regalías periódicas (Apolo et al., 2022).

En base a lo anterior, mencionan la importancia del art. 565, debido a que establece la responsabilidad del franquiciado sobre la confidencialidad de toda aquella información, que, de carácter verbal o escrita, le sea entregada por parte del franquiciante, tanto en las etapas precontractuales, durante el desarrollo del tiempo del contrato y posteriormente. Esto va de la mano con el respeto a la propiedad intelectual, así como esa suerte de 'confianza' que deposita el franquiciante al entregar el know-how, por ejemplo, para que el franquiciado desarrolle sus actividades con la misma calidad que lo hace el franquiciante (Apolo et al., 2022).

El artículo 563 menciona los requisitos pertinentes para la celebración del contrato de franquicia del Código de Comercio (2019):

El contrato de franquicia deberá comprender, al menos, lo siguiente:

- a) Identificación precisa de las partes, nombres y apellidos, documento de identificación válido y vigente, domicilio y la calidad que ostentan y con la que concurren a la firma del contrato cada interviniente, es decir, si obran por sus propios derechos o por los que representan de un tercero;
- b) Describir el contenido y características de la franquicia;
- c) Duración del contrato, así como las condiciones de renovación y modificación del mismo;
- d) La determinación de la retribución que debe percibir el franquiciante;
- e) Causas y efectos de la extinción del contrato, incluyendo los casos y la forma en que,

cualquiera o ambas partes, lo podrán dar por terminado; f) El señalamiento del territorio en el que podrá operar el franquiciado; g) La descripción clara de los derechos, bienes o servicios que se otorgan y los términos en que se lo hace. (p. 81)

La relación entre franquiciador y franquiciado deben de estar claramente estipuladas en el contrato, especificar los roles, derechos y licencias, a su vez, el uso de marca, know-how, métodos operativos y apoyo continuo. Como antes ya mencionado, los restaurantes y farmacias son los servicios que más aplican este tipo de contratos, sobre todo en el área de exclusividad, estos delimitan el territorio en el que el franquiciado opera, estableciendo si se otorgará exclusividad en ese territorio garantizando que el franquiciado no tenga que competir con otros franquiciados de la misma materia. De la mano, deben de establecer un sistema de pago, llamado royalties, consiste en que el franquiciador debe de proporcionar al franquiciado el conocimiento y formación a cambio de un porcentaje de los ingresos o suma de dinero acordada (Asociación Española de Franquiciadores, 2023).

1.6 Principales riesgos en la transferencia de know-how dentro del contrato de franquicia

Como en todas las situaciones en el mundo, existe un porcentaje de riesgo, tanto para el franquiciador como el franquiciado, estos estarían ligados a la reputación de la empresa, ayudaría directamente al competidor. Si no se sigue al pie de la letra lo que el franquiciador estipuló en el contrato; además de algún tipo de sanción, es posible que el producto o servicio baje considerablemente de calidad.

En algunos casos el franquiciado al aprender del know-how aprovecha para crear su propia empresa tomando información que lo ayude a integrarse al mercado. Es por esto, que debería de estar con total claridad las consecuencias que conlleva la divulgación y el monitoreo de éste por parte de las autoridades.

Las disputas de franquicias son notablemente costosas en dinero y tiempo, las más comunes son cambios en los derechos de exclusividad territorial, en ocasiones, un contrato de franquicia incluye derechos operativos dentro de un territorio exclusivo. Una disputa podría surgir porque su franquicia no está rindiendo lo suficiente, cambios demográficos en el territorio de la franquicia e Intrusión de un franquiciado vecino en la misma red. Otra supuesta tergiversación también puede ocurrir cuando se acusa al franquiciador de haber realizado afirmaciones falsas o exageradas sobre el rendimiento financiero de la franquicia. Esta tergiversación puede constituir una base legal para la rescisión del contrato de franquicia si se puede demostrar que se tergiversó un hecho material existente y que esta tergiversación le llevó a firmar el contrato por confiar en él (Solicitors, 2025).

CAPITULO II

Pregunta de investigación

¿En qué medida es necesario que el ordenamiento jurídico ecuatoriano regule de forma específica el contrato de franquicia para garantizar una protección eficaz del know-how?

En Ecuador si existe una norma que menciona al contrato de franquicia y know-how, pero al estar en un ordenamiento jurídico general hay conflicto de intereses con otras normas, además, no hay artículos severos al momento de incumplir alguna cláusula y carece de mecanismos de protección. La solución que aplicaría ante esta problemática procedería en la creación de un sistema de registro dedicado a la protección del know-how, para asegurar que otra persona no autorizada pueda utilizarlo o en caso de que exista algún tipo de incumplimiento por parte del franquiciado el franquiciante pueda demostrar que ese conocimiento, receta secreta, maquinaria la creó él.

Adicionalmente, implementaría al sistema de registro el mecanismo que utiliza el Smart Contract para proteger la información del know-how, es decir, el franquiciante aparte de tener todos los documentos en regla para el funcionamiento de su negocio también tendría que registrar su “saber hacer” en la base de datos del nuevo sistema, éste no será menester público, y que inmediatamente subiría a la blockchain donde sólo se puede ingresar con la dirección IP de la persona que se registre y así habría un respaldo en caso de incumplimiento en la cláusula de confidencialidad.

La segunda solución sería la creación de un nuevo código dedicado netamente a la franquicia, así dejaría de existir ambigüedades y conflictos de intereses, sanciones severas al incumplimiento de alguna de las partes y cláusulas dentro del contrato de franquicia con el objetivo de proteger el know-how.

2.1 Mecanismos de protección jurídica del know-how dentro del Contrato de franquicia ante el derecho comparado

Al haber analizado los aspectos previos del contrato de franquicia en el primer capítulo, es importante saber cómo se aplica en la práctica, sus

desafíos y desventajas dentro del régimen ecuatoriano. En términos generales, el contrato es un acuerdo voluntario entre dos o más partes con el propósito de crear, modificar y extinguir obligaciones, para su validez debe de existir consentimiento, el objeto debe ser y tener una causa lícita (Código Civil, 2005).

El artículo 559 del Código de Comercio (2019) nos indica que:

Las franquicias pueden ser de productos o de servicios: Las franquicias de productos pueden autorizar la fabricación o producción de determinado producto para su eventual comercialización; o, solamente su comercialización. Las franquicias de servicios pueden autorizar al tomador que preste determinado servicio bajo el nombre del otorgante y bajo las prácticas comerciales de éste. Adicionalmente, se reconocen otros tipos de franquicias que las partes puedan establecer, como aquellas franquicias que comprenden una unidad completa de comercialización y explotación. (p. 81)

En este artículo hay una distinción sobre dos tipos de franquicias. Los franquiciantes autorizan la fabricación de un determinado producto con la finalidad de ser comercializado, por ejemplo, una empresa que se dedica a la producción de zapatos quiere expandir su mercado y contrae un contrato de franquicia, el franquiciado ahora tiene la potestad de crear los mismos tipos de zapatos y comercializarlos dentro de los parámetros acordados. El segundo tipo de franquicia es servicios, al ceder los derechos de un servicio se operará con el mismo nombre, colores, logo y prácticas comerciales, por ejemplo, los dueños de picantería Olguita contraen un contrato de franquicia, el franquiciado procede a abrir un restaurante en una nueva ubicación con el mismo manual de marca y operación.

Ahora bien, el problema se centra cuando surgen dudas por falta de claridad y protección al momento de poner en práctica las disposiciones legales. Antes de la creación del Código de Comercio surgieron muchas dudas respecto a esta figura, sobre todo en la forma en que podría llegar a incurrir un problema de conflicto de intereses.

En la actualidad, dentro del Código de Comercio encontramos un capítulo dedicado al contrato de franquicia, sin embargo, al momento de contraer un contrato de franquicia podría pasar el filtro legal dentro del derecho civil y comercial, y al mismo tiempo ser ilegal dentro del derecho de competencia. Como ejemplo, una franquicia de fabricación de muebles obliga a comprar los materiales a un proveedor designado. Esto aumenta injustificadamente los costos y restringe la libre contratación, el vacío legal está en, si esa obligación puede ser terminante o debe de estar justificada por estándares de calidad o seguridad.

Conforme lo anterior, la obligación que obtiene el franquiciado al seguir y cumplir estrictamente los métodos y sistema pertinentes al funcionamiento del negocio, es importante entender el contenido dentro del artículo 571 del Código de Comercio (2019):

El franquiciado se encuentra obligado a lo siguiente: a) Seguir y cumplir estrictamente los métodos y sistemas relativos al funcionamiento del negocio establecidos por el franquiciante. b) Usar las materias primas, bienes o servicios que las partes hubiesen establecido en el contrato, respetando la calidad y otros atributos de esta que ahí se aludan; en caso de omitirse este señalamiento, se usarán los materiales que permitan dar un producto o servicio de calidad al cliente. c) Guardar total secreto sobre las informaciones que tengan el carácter de confidencial según el contrato de franquicia, incluso de aquellas que reciba a lo largo de la relación con el franquiciante y que se entiendan sometidas a esa reserva. d) Acondicionar y mantener el local o establecimiento de acuerdo con las normas, imagen de marca y decoración que establezca el franquiciante. e) Usar los métodos publicitarios y promocionales que se indiquen en el contrato. f) Reflejar con fidelidad el modelo de franquicia que se haya establecido en el contrato, a fin de que se reconozca que se trata de una unidad con otras que tengan las mismas características y naturaleza, y que provengan, directa o indirectamente, del franquiciante. g) Tomar en cuenta las indicaciones dadas por el franquiciante, tendientes a corregir el uso de la

franquicia. h) Indemnizar al franquiciante por los perjuicios derivados del incorrecto uso de la franquicia. i) A todo lo demás que se derive del contrato. (p. 83)

Este artículo se contradice cuando observamos la ley orgánica de regulación y control del poder de mercado (LORCPM, 2011) artículos 11, 12 y 13 donde se sanciona la repartición de proveedores exclusivos, constituyendo abuso de poder de mercado.

Desde el artículo 572 al 575 del Código de Comercio regula las obligaciones y confidencialidad, pero no establece límites temporales a las cláusulas de no competencia, Por ejemplo, culmina el tiempo acordado de la franquicia sin opción a una renovación, pero dentro del contrato se estipuló una cláusula donde el ex franquiciado no puede abrir ningún local similar durante 5 años en todo el país, aún si éste no usa la marca pactada ni el know-how. Esta restricción es válida mercantilmente, justificando la libertad contractual, cláusulas de exclusividad, confidencialidad y no competencia en los artículos 558, 572, 573 y 576.

El Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT, 2005) creó una guía para los acuerdos de franquicia principal internacional. Su idea global para proteger el know-how dentro del contrato de franquicia se basa en aplicar directamente cláusulas y disposiciones dentro de éste, ya que, con sólo cumplir los requisitos generales de un contrato da paso a su validez.

A continuación, Lo que más destacada de esta guía en la novedosa entrega de los manuales de funcionamiento de servicios o creación de producto, estos son entregados por parte del franquiciante al momento o incluso antes de firmar el contrato, considerando que al momento de su obtención sea guardado de buena fe.

Otro mecanismo de protección es la cláusula de no-competencia o también llamados convenios de no competir, el objetivo principal es evitar la caída de reputación en la red de franquicia, garantizando que franquiciador y sub franquiciador no puedan utilizar el know-how sin permiso del

franquiciante durante la vigencia del contrato. A demás, se puede exigir dentro de esta cláusula que el adquirente del conocimiento no pueda invertir en intereses financieros como capitales de una empresa competidora, como consecuencia se corre el riesgo de divulgación del know-how a la competencia por el interés financiero.

Según la Organización Mundial del Comercio (1994), se establece tres condiciones para la protección del know-how. La primera es que sea secreta, en el sentido de que sea de difícil acceso para personas que no contraen obligaciones, la segunda es tener un valor comercial por ser secreta, así evitaría la fuga de éste, por último, el franquiciador debe incorporar medidas necesarias para proteger el secreto.

Con base a lo anterior, para evitar la utilización del know-how cuando el contrato expire UNIDROIT (2005) menciona que es muy común añadir una cláusula de no competencia que obliga al franquiciado no utilizar el know-how después de dar por concluido el contrato. Su funcionamiento inicia dependiendo de la jurisdicción territorial.

El Reglamento 2022/720 de la Comisión Europea (2022) en su artículo 5 numeral 3 explica que esta cláusula de no competencia tiene un límite de un año. En cuanto al ámbito, se debe de tener en consideración dos situaciones diferentes: aquella en que el franquiciador genuinamente sea ignorante en el negocio contraído y por lo tanto tuviera que aprender todo sobre ese sector comercial del franquiciante, y aquella en que el franquiciador estuviera comprometido en un negocio determinado, por ejemplo, si estuviera dirigiendo un hotel antes de firmar un contrato con una red de franquicia hotelera. En este último caso es casi imposible justificar la defensa del know-how del franquiciante, a su vez, éste último debería de añadir una cláusula de confidencialidad redactando de manera clara una prohibición de que el franquiciador utilice el conocimiento para sus propios proyectos.

2.1.1 Mecanismos de protección del know-how en Italia

Italia tiene una de las normas más completas en Europa, de los pocos países que tienen una ley específica para los contratos de franquicias que

incluyen la protección del know-how. La ley No. 129, del 6 de mayo de 2004 es la encargada de regular todo lo pertinente al know-how.

El artículo 1 numeral 3 de la Ley nº 129 (2004) define al know-how como un conjunto de conocimiento no patentados creados a raíz de la experiencia y pruebas del franquiciante con el objetivo de mantenerse en secreto. Los tres elementos esenciales son: que el secreto sea de difícil acceso, que sea sustancial dejando una gran ventaja competitiva dentro del mercado y por último que sea identificable, ser lo más claro posible dentro del contrato, por ejemplo, un manual de operaciones.

Con respecto a la forma y contenido del contrato, este se da por escrito bajo pena de nulidad. En caso de contraer un contrato a plazo fijo se redacta que dentro de tres años como mínimo el franquiciador podrá gozar de este tiempo prudente para poder recuperar la inversión, esto no significa que no se pueda rescindir del contrato por incumplimiento de cualquiera de las partes.

A comparación con la ley ecuatoriana el artículo 4 numeral 1 literal a de la Ley nº 129 (2004) alude que el franquiciado está obligado a entregar como mínimo treinta días antes de la firma del contrato una copia completa del contrato a firmar; el know-how queda como un caso exento por su naturaleza, para dar en conocimiento el capital social y, a petición del franquiciado, copia de su balance de los últimos tres años o de la fecha de inicio de su actividad, si ésta ocurrió hace menos de tres años.

En el artículo 5 de la misma ley el nuevo franquiciante se compromete hacer cumplir la confidencialidad del conocimiento frente a sus colaboradores y empleados, incluso después de la terminación del contrato. En esta ley hace falta la redacción o aclaración de cómo el franquiciador podría cumplir la cláusula de confidencialidad, bajo qué parámetros. Si una parte ha proporcionado información falsa, la otra parte podrá solicitar la resolución del contrato de conformidad con el artículo 1439 del Código Civil, así como la indemnización por daños y perjuicios, si corresponde (Ley nº 129, 2004).

Como resultado esta legislación a diferencia de la ecuatoriana es más severa en la estructura del contrato y protección tanto para el franquiciante como el franquiciado, de igual forma, el know-how tiene cláusulas para el cumplimiento de su confidencialidad, pero sigue faltando casos específicos sobre cómo podrían garantizar que no se filtrara a la competencia. En conceptos sobre las partes, el contrato y know-how son muy parecidos.

2.1.2 Mecanismos de protección del know-how en Australia

El contrato de franquicia está regulado como figura autónoma en el Franchising Code of Conduct. Según la cláusula 7 del presente código el contrato de franquicia es un acuerdo escrito, en el que una persona llamada franquiciante cede el derecho de usar, suministrar o distribuir bienes o servicios a cambio de un plan de comercialización acordado entre las partes. Sus elementos principales son: la transferencia, renovación del contrato y extensión del plazo.

Según la sección 6 existen salas de mediación y resolución de conflictos dirigidos especialmente a los contratos de franquicia, en caso de incumplimiento o alguna disputa entre las partes, primero deben de llegar a un acuerdo de buena fe también llamado negociación directa, en caso de que no lo pacten existen dos caminos: solicitar mediación y conciliación, posteriormente buscar un mediador registrado en el Office of the Franchising Mediation Adviser (OFMA) o acudir al Australian Small Business and Family Enterprise Ombudsman (ASBFEO), que facilita el proceso (Franchising Code of Conduct, 2014).

En el artículo 18 del Franchising Code of Conduct (2014) las partes están obligadas a actuar de buena fe, aún en casos que no estén regulados en el código, es decir, la buena fe se comprueba en la acción que comete una parte, si actuó honestamente y no arbitrariamente y si la parte cooperó para lograr los propósitos del acuerdo. A su vez, el franquiciador no debe de celebrar un acuerdo de franquicia que incluya una disposición que limite o excluya la obligación de actuar de buena fe.

La cláusula 23 menciona que, tras la finalización del contrato, el franquiciador debe devolver todos los manuales, documentos y materiales que contengan know-how y Abstenerse de revelar o usar dicho conocimiento en actividades que compitan con la franquicia. A su vez, se puede imponer multas severas por incumplimiento de alguna de las secciones y cláusulas dentro del código. Las sanciones pecuniarias pueden llegar hasta: \$66,600 AUD por infracción (individual) y \$10 millones AUD o 3 veces el beneficio obtenido (para empresas). Además, los tribunales pueden ordenar resarcimiento por daños y perjuicios en favor de la parte afectada (Franchising Code of Conduct, 2014).

2.1.3 Semejanzas en el ordenamiento jurídico del contrato de franquicia entre Ecuador y España

El Código Civil Español es la ley principal en España, el contrato de franquicia es definido como la transmisión de un derecho que permite replicar el modelo del negocio, los mismos conjuntos de signos distintivos y conocimientos de carácter confidencial (know-how). Forma parte de los contratos atípicos con regulación asociada. Al igual que en Ecuador, no existe una regulación material completa del mismo (Ribó & Poch, 2015). España también comparte la doctrina italiana sobre la similitud que existe en la buena fe de los contratos generales aplicándolos en los atípicos, convirtiéndose en parte fundamental para la información contractual entre las partes al momento de negociar las cláusulas, justificándolo con el artículo 1,258 del Código Civil Español (1889) para la protección del know-how, sobre todo si se trata de replicar un modelo de negocio con gran éxito es evidente que el franquiciado tenga la oportunidad verificar la realidad del modelo operativo con la debida antelación.

En el artículo 3 del Real Decreto 201/2010 se impone al franquiciante la obligación de entregar por escrito y con una antelación mínima de veinte días a la firma del contrato toda información acerca de la acreditación del registro español de la marca, descripción de la actividad, experiencia del franquiciante, explicación pactos de exclusiva. Teniendo en cuenta lo anterior, el problema que se plantea es el de las consecuencias que se

podría obtener por el incumplimiento de obligaciones por parte del franquiciado, ya que, nuevamente no tienen un código especializado en franquicia no está claro si dicha omisión puede acarrear nulidad del contrato provocando un error como vicio del conocimiento (Código Civil Español, 1889).

Para evitar estas confusiones tendría que crear un código específico de franquicias comerciales y know-how destacando con precisión un régimen de protección, duración y consecuencias legales en caso de filtración o uso indebido.

2.2 Conflictos normativos entre know-how y patente en Ecuador

Dentro del artículo 578 del Código de Comercio existen varios tipos de confusión, para entenderlo primero debemos tener conocimiento del artículo 577 del mismo código, éste indica que, el licenciante es el titular del know-how quién autoriza y transmite el uso y explotación de conocimientos no patentados a cambio de un royalty, regalía o acuerdo entre las partes. El artículo 578 del Código de Comercio (2019) nos indica que: El conocimiento aludido en el artículo anterior es aquel que, sin que necesariamente deba reunir los requisitos necesarios para acceder al sistema de patentes, sirve para: a) la fabricación de un determinado producto, por ejemplo, fórmulas, recetas, utensilios y herramientas; b) desarrollar un determinado procedimiento de servicio o atención; o, c) solucionar determinados problemas técnico-empresariales mediante la instalación y organización de un establecimiento industrial o comercial, selección de materias primas y de proveedores, formación de personal especializado y métodos de control de calidad. Igualmente, se reputa parte del concepto anterior: la información complementaria obtenida en la explotación de una tecnología protegida por patente, que por sí misma no puede gozar de esta tutela, pero que permite obtener el máximo aprovechamiento del proceso o producto patentado; y, la información que encierra invenciones patentables, pero que permanece fuera del sistema de patentes, sea porque su titular carece de medios financieros para obtener y mantener patentes paralelas en diversos estados o porque lo

considera más conveniente para su política empresarial, dada la brevedad del ciclo vital de la tecnología en cuestión o, por el contrario, su longevidad. (p. 84)

El segundo párrafo es libre de interpretación por la falta de claridad. La tecnología que está protegida por patente puede ser parte del know-how con el objetivo del disfrute que éste pueda causar dentro del proceso o en tal caso del resultado del producto, entonces surge varias incógnitas ¿Se puede utilizar el conocimiento patentado dentro del know-how? ¿En caso de que se otorguen licencias mixtas (patente + know-how) que derechos se derivarían de cada uno?

Otra interpretación que se deriva del mismo párrafo sobre las invenciones técnicas que podrían ser patentadas pero que deliberadamente no lo fueron, el código no distingue entre invención patentable, secreto industrial y know-how. A raíz de esto surgen nuevas incógnitas ¿Puede el licenciante cambiar arbitrariamente de patente a know-how? Eso tendría consecuencias terribles, sobre todo en las patentes, su protección es más efectiva a comparación del know-how; es imposible cambiar de régimen legal pero aparentemente en el artículo 578 se podría incluir, teniendo en cuenta que la patente es de carácter público y el know-how es secreto.

Para finalizar, el problema de este artículo radica en la confusión conceptual, carece de criterios para diferenciar y proteger los diferentes tipos de conocimientos, tampoco aclara cuando un conocimiento técnico puede ser parte del sistema de patentes o permanecer en el know-how.

CONCLUSIONES

El objetivo principal de esta investigación fue analizar la protección del know-how en el contrato de franquicias comerciales en Ecuador. A partir del estudio realizado, se comprobó que, Italia es uno de los países con el ordenamiento jurídico más completo, siendo el primero en incorporar una regulación específica para las franquicias y el know-how, aclarando la importancia de cláusulas post contrato para la seguridad del conocimiento como prohibiciones de creación de otra empresa con el mismo concepto que la franquicia por tiempo limitado.

Para tener un equilibrio de obligaciones con apoyo de la Unión Europea al obtener esta clase de prohibición, también puede incorporarse una cláusula donde el franquiciado tiene como mínimo un año para adaptarse al negocio y poder recuperar la inversión. También hacían alusión que dentro del contrato en la cláusula de confidencialidad se podría dar un valor económico al know-how como una clase de incentivo para evitar su divulgación, como consecuencia de incumplimiento por parte del franquiciador tendría que dar una especie de indemnización al franquiciante. Como idea general diría que este tipo de sistema no está del todo errado, pero podría haber algún tipo de sanción al franquiciado además de la indemnización. En España el contrato de franquicia aún se apoya en normas generales de contratos y competencia, como en Ecuador, lo cual genera vacíos de seguridad jurídica.

RECOMENDACIONES

1. Realizar un sistema de registro de know-how con el objetivo de resguardar la seguridad y evitar que su propagación llegue a la competencia. El SENADI sería el órgano de control adecuado por la experiencia que tiene con los registros de marcas, patentes, etc. Adicionalmente fusionaría los mecanismos que mantienen los contratos inteligentes, la información es cargada a una nube con seguridad de códigos de programación. Podría adjuntarse una condición que al infringir alguna norma o parte del contrato se libere una especie de garantía monetaria, consiguientemente el conocimiento y manual de marca podría bloquearse de la nube y dejar de transmitir el mensaje, en caso de que sea un servicio podría bloquearse automáticamente el sistema utilizado.
2. El Código de comercio acierta al reconocer que existe un universo de franquicias, pero incurre en confusión conceptual, no delimita claramente cuándo un conocimiento técnico debería entrar al sistema de patentes o mantenerse como know-how. Para evitar estas confusiones tendrían que crear un código específico de franquicias comerciales y know-how destacando con precisión un régimen de protección, duración y consecuencias legales en caso de filtración o uso indebido.

REFERENCIAS

- Alfaro Rodríguez, M. V. (2013). El know-how y su aplicación práctica en el contrato de franquicia. *Revista Judicial* (N.º 109), 233–274. Poder Judicial de Costa Rica.
- Apolo, M., Rodríguez, J., & Pérez, L. (2022). *La importancia del know-how en el contrato de franquicia y su protección legal*. Universidad del Azuay. Recuperado de:
<https://dspace.uazuay.edu.ec/bitstream/datos/13695/1/19219.pdf>
- Asociación Española de Franquiciadores. (2023). *El contrato de franquicia: Elementos esenciales*. Recuperado de: <https://www.aefranquicia.es/el-contrato-de-franquicia-elementos-esenciales/>
- Australian Competition and Consumer Commission. (2011). *Franchising Code of Conduct*. Australian Government. Recuperado de:
<https://www.legislation.gov.au>
- Código Civil. (1889/2023). *Código Civil de España*. Boletín Oficial del Estado. Recuperado de: <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1889-4763>
- Código Civil. (2005). *Código Civil del Ecuador*. Registro Oficial Suplemento 449, 24 de octubre de 2005.
- Código de Comercio. (2019). *Código de Comercio del Ecuador*. Registro Oficial Suplemento 497, 29 de mayo de 2019.
- Comisión Europea. (2022). *Reglamento (UE) 2022/720 de la Comisión, de 10 de mayo de 2022, relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas*. Diario Oficial de la Unión Europea, L 134, 11 de mayo de 2022, pp. 4–13. Recuperado de: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX%3A32022R0720>
- Comunidad Andina. (2000). *Decisión 486: Régimen común sobre propiedad industrial*. Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena N.º 600, 19 de

septiembre de 2000. Recuperado de:

<https://www.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/es/can/can012es.pdf>

Fuentes, J. (1989). *El contrato de know-how en el derecho mercantil*. Editorial Jurídica Española.

Gannons Solicitors. (2025). *Franchise disputes and exits*. Recuperado de: <https://www.gannons.co.uk/insights/franchise-dispute/>

Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT). (2005). *Guía para los acuerdos de franquicia principal internacional*. Recuperado de:

<https://www.unidroit.org/spanish/guides/1998franchising/franchising-guide-s.pdf>

Italia. (2004). *Legge 6 maggio 2004, n. 129: Norme per la disciplina dell'affiliazione commerciale*. Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana, n. 120, 24 de mayo de 2004. Recuperado de:

<https://www.normattiva.it/uri-res/N2Ls?urn%3Anir%3Astat%3Alegge%3A2004%3B129>

Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado. (2011). Registro Oficial Suplemento No. 555, 13 de octubre de 2011. Recuperado

de: <https://www.planificacion.gob.ec/wpcontent/uploads/downloads/2012/10/Ley-Organica.pdf>

Organización Mundial del Comercio. (1994). *Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio*. Recuperado de:

https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/04-wto.pdf

Real Decreto 201/2010, de 26 de febrero, por el que se regulan determinadas actividades administrativas. (2010). Boletín Oficial del Estado, 54, 13415–13420. Recuperado de:

<https://www.boe.es/eli/es/rd/2010/02/26/201>

Visconti, M. (2009). *La valoración del know-how y de los activos intangibles*. Dykinson.



DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Quintero Barzallo, Adriana Isabel**, con C.C: #0959360942; autor del trabajo de titulación: **Mecanismos de protección jurídica del know-how en franquicias comerciales en Ecuador** previo a la obtención del título de **ABOGADO** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 28 de agosto 2025

AUTOR

f. 

Quintero Barzallo, Adriana Isabel

C.C: **0959360942**



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TEMA Y SUBTEMA:	Mecanismos de protección jurídica del know-how en franquicias comerciales en Ecuador		
AUTOR(ES)	Quintero Barzallo, Adriana Isabel		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Elizalde Jalil, Marco Antonio		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad de Jurisprudencia, Ciencias Sociales y Políticas		
CARRERA:	Carrera de Derecho		
TÍTULO OBTENIDO:	Abogada		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	28 de agosto de 2025	No. DE PÁGINAS:	23 p.
ÁREAS TEMÁTICAS:	Derecho mercantil, Derecho de propiedad intelectual, Derecho comercial, Propiedad intelectual.		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Franquicia comercial, protección jurídica, know-how, confidencialidad, propiedad intelectual, transferencia de conocimiento		
RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras):	<p>En la actualidad el mundo está inmerso en la era tecnológica con nuevas prácticas y evolución de conceptos, obligando a la creación de nuevas leyes para adaptarnos al nuevo cambio, es por esto que, desde la reforma del Código de Comercio en 2019, se reconoció el contrato de franquicia. Con esto, se creó la necesidad de adjudicar el know-how con el objetivo de preservar un distintivo no necesariamente patentado de una actividad en específico, llegando a convertirse en un elemento indispensable entre franquiciante y franquiciado. En esta investigación se analizará los diferentes mecanismos legales y contractuales en la legislación ecuatoriana aportando un enfoque doctrinario, normativo y comparado para la identificación de las principales limitaciones normativas. Si bien, el know-how y contrato de franquicia están respaldados por las leyes ecuatorianas, su uso práctico es escaso, confuso y poco especializado. Ante esto se detectó una gran falta de claridad legal y protección, no existe un registro formal y de mecanismos eficientes que conlleven a una protección segura de la información confidencial. Esto obligó a un modelo totalmente nuevo que incorpore cláusulas estandarizadas en un sistema de registro y validación para una regulación eficiente de transferencia. Al abordar estos aspectos el Ecuador podría crear un escenario más favorable para la innovación, la competitividad y sobre todo el crecimiento económico, donde el know-how se valore, proteja y transfiera de manera efectiva al ser un activo intangible sin tener consecuencias de fuga de “talento”.</p>		
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593 967913127	E-mail: Adriana.quinteroarzallo@outlook.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE)::	Nombre: Reynoso Gaute, Maritza Ginette		
	Teléfono: +593-4-3804600		
	E-mail: maritza.reynoso@cu.ucsg.edu.ec		
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			