



**Contrato de Franquicia: análisis del incumplimiento como causal
resolutoria anticipada**

**Franchise Agreement: analysis of non-compliance as an early
termination cause**

Autor

Luisa Mor Chala

Director

Yira Nohelia López Castro

Título por el que opta:

Abogado

Facultad de Jurisprudencia

Universidad del Rosario

Bogotá - Colombia

Año 2025

CONTRATO DE FRANQUICIA: ANÁLISIS DEL INCUMPLIMIENTO COMO CAUSAL RESOLUTORIA ANTICIPADA

Resumen

El documento analiza el contrato de franquicia como un acuerdo comercial mediante el cual una parte (franquiciante) otorga a otra (franquiciado) el derecho de explotar un modelo de negocio, marca y know-how. A diferencia de otros contratos como la concesión o la distribución, la franquicia implica una relación más cercana, con asistencia técnica continua y control sobre el uso de los signos distintivos. El contrato no está regulado de forma específica en Colombia, por lo que se rige por normas generales de derecho privado. Se destacan elementos esenciales como la autonomía de las partes, la obligación de confidencialidad, y la asistencia técnica. El estudio también aborda la tipicidad del contrato y sus elementos diferenciadores frente a figuras afines. Finalmente, se enfatiza la necesidad de regulación para brindar mayor seguridad jurídica a las partes involucradas.

Abstract

The document analyzes the franchise contract as a commercial agreement in which one party (franchisor) grants another (franchisee) the right to operate a business model, use a brand, and access know-how. Unlike other contracts such as concessions or distribution, the franchise involves a closer relationship with ongoing technical assistance and control over brand use. In Colombia, this type of contract lacks specific regulation and is governed by general private law. Key elements include party autonomy, confidentiality obligations, and technical support. The study also explores the contract's legal nature and differentiating

factors compared to similar agreements. Finally, it underscores the need for regulatory frameworks to ensure greater legal certainty for both franchisors and franchisees.

Palabras clave: Franquicia, Contrato, Franquiciante, Franquiciado, Know-how, Regulación, Confidencialidad, Asistencia técnica.

Keywords: Franchise, Contract, Franchisor, Franchisee, Know-how, Regulation, Confidentiality, Technical assistance.

Tabla de contenido

1. Introducción.....	4
2. Importancia del Contrato de Franquicia en la economía colombiana	6
3.2. Elementos esenciales del contrato	12
3.3. Obligaciones contractuales de las partes.....	17
3.4. Duración y renovación del contrato.	19
4. Incumplimiento del Contrato de Franquicia	20
4.1. Concepto de incumplimiento contractual	20
4.2. Incumplimiento grave y definitivo y sus consecuencias.....	22
5. Terminación del Contrato de Franquicia	25
6. Conclusión.....	32
6.1. Reflexiones finales sobre la importancia del cumplimiento	32
6.2. Propuestas para una regulación más clara y equilibrada	34
7. Bibliografía	36

1. Introducción

En los últimos años, el modelo de expansión comercial a través de franquicias ha experimentado un notable crecimiento, lo que evidencia el creciente interés que despierta entre los emprendedores y empresarios como una vía atractiva para desarrollar negocios con menor riesgo. Este fenómeno ha dado lugar a la consolidación de redes de franquicias altamente profesionalizadas, que ofrecen estructuras sólidas, soporte constante y modelos de negocio probados. Sin embargo, también ha propiciado la aparición de emprendimientos que, aprovechándose del auge de este sistema, operan sin la debida preparación ni estándares adecuados, lo cual puede poner en riesgo tanto al franquiciado como al prestigio del propio modelo de franquicia.

Ante esta dualidad, es fundamental realizar un análisis detallado al momento de elegir una franquicia, considerando factores como la trayectoria de la marca, la transparencia en la información, el respaldo ofrecido y la coherencia del modelo de negocio. Por tanto, si bien no puede afirmarse que el sistema de franquicia se encuentre plenamente consolidado en todos los sectores del mercado, sí es evidente que avanza con pasos firmes hacia una mayor madurez y profesionalización. Por lo que junto a su crecimiento, debe acompañarse de un desarrollo legal que no limite la voluntad de los contratantes, pero que sí regule vacíos legales que actualmente se llenan con principios de interpretación y remisión a contratos semejantes que sí se encuentran en la ley.

Es por lo anterior que, como parte de ese esfuerzo por buscar llenar los vacíos que actualmente se presentan, y buscando una manera de comprender las controversias que de su

incumplimiento se desprenden entre los contratantes, el presente artículo tiene como propósito desarrollar el Contrato de Franquicia (en adelante, el “Contrato”) y sus elementos esenciales, con el fin de analizar y determinar qué incumplimientos son lo suficientemente graves y definitivos para que den lugar a la terminación del Contrato por alguna de las partes. En ese orden de ideas, a lo largo del presente artículo se intentará demostrar que no todos los incumplimientos tienen la virtualidad de terminar el Contrato, solamente aquellos que afecten grave y definitivamente el objeto del mismo, o a alguno de sus elementos esenciales a tal punto que su ejecución se vea frustrada, son los que darán fin al Contrato.

Para efectos del presente artículo, se empleará una metodología basada en el análisis de cinco (5) laudos arbitrales, seleccionados mediante un muestreo por conveniencia. Esta selección responde al propósito de abordar los casos de mayor relevancia tramitados ante el Centro de Arbitraje y Conciliación de la Cámara de Comercio de Bogotá, en los cuales se han discutido aspectos sustanciales relacionados con el contrato de franquicia. A través del estudio detallado de estos laudos, se busca identificar los vacíos normativos existentes en torno a dicha figura contractual y, a partir de ello, proponer criterios orientadores para su adecuada reglamentación.

Nota: Los laudos arbitrales son los siguientes: Panaca Vs Parque Agropecuario Sabana, Inversiones Flydent S.A. Vs Inversiones Dama Salud S.A.S., Jhonatan Augusto Forero Pabón Vs. Inversiones En Comida Y Restaurantes, Jason Nova Salgado Vs. Inversiones Churrísimo S.A.S. Y Marco Aldany Colombia S.A.S. Vs. Sueños Y Franquicias Emaús S.A.S.

2. Importancia del Contrato de Franquicia en la economía colombiana

En Colombia, el sistema de franquicias se ha consolidado progresivamente como una herramienta eficaz para el crecimiento empresarial y la expansión comercial. Este modelo ha permitido que marcas nacionales e internacionales ingresen y se fortalezcan en el mercado local, mediante acuerdos estratégicos que benefician tanto al franquiciante como al franquiciado. Gracias a su capacidad para replicar modelos de negocio exitosos, las franquicias han facilitado la estandarización de procesos, la transferencia de conocimientos técnicos y administrativos, y la implementación de buenas prácticas empresariales en distintas regiones del país, incluso en aquellas donde la oferta comercial era limitada.

Desde una perspectiva económica, las franquicias han tenido un impacto significativo en la generación de empleo formal y en el impulso a la inversión. Cada nueva unidad franquiciada representa una fuente de trabajo directo e indirecto, lo cual contribuye a dinamizar sectores clave como el comercio al por menor, la gastronomía, la salud, la educación, y los servicios especializados (UNIDROIT, 2005, pg. 256). Además, el modelo franquiciado ha incentivado el emprendimiento, especialmente entre personas que desean iniciar su propio negocio pero con el respaldo y la experiencia de una marca consolidada (Ibidem, pg. 258). Esto ha permitido una mayor inclusión económica y ha fomentado el espíritu empresarial en diversas regiones del país.

Prueba de lo anterior son las cifras reportadas por la Cámara Colombiana de Franquicias, que, según el artículo de Portafolio “Franquicias: los sectores que más proyectan crecimiento en el país” (Acosta, 2025):

“El sector de franquicias en Colombia continúa en ascenso, consolidándose como uno de los motores más dinámicos de la economía nacional. Según datos de la Cámara Colombiana de Franquicias (Colfranquicias), en años anteriores se registraron más de 510 marcas (56% de origen nacional) y 17.900 negocios franquiciados, que generan al menos 72.000 empleos directos.”

En la misma línea, como intento del legislador colombiano de regular el Contrato de Franquicia e incluirlo en la legislación, y como respuesta para impulsar el emprendimiento en Colombia, se expidió la Ley 2069 de 2020, la cual en su artículo 11 le atribuyó al gobierno la facultad de reglamentar las condiciones técnicas que definen la franquicia, junto con sus elementos. Como se expone a continuación:

“ARTÍCULO 11. DE LAS FRANQUICIAS. <Apartes tachados INEXEQUIBLES> El Gobierno Nacional promoverá el modelo de franquicias como alternativa para el emprendimiento y la expansión de MiPymes. ~~Para estos efectos, reglamentará las condiciones técnicas que definen la franquicia, las obligaciones y el régimen de responsabilidad del franquiciante y el franquiciado, a que haya lugar.~~

Las ~~condiciones técnicas~~ y estrategias definidas por el Gobierno Nacional para promover el modelo de franquicias como alternativa de emprendimiento, en ningún momento podrán representar mayores beneficios que los implementados para promover la creación de nuevas empresas.”

Sin embargo, dicho intento se vio frustrado por la sentencia de la Corte Constitucional C-188 del 1 de junio de 2022 que declaró inexecutable gran parte del artículo, al encontrar que la disposición iba en contra de la libertad de empresa y del principio de la autonomía de la voluntad que rige este tipo de Contratos. Pues es claro que, si se limitaba su reglamentación al gobierno, las partes no podrían decidir sus propias disposiciones y términos contractuales.

Adicionalmente, el crecimiento de las franquicias en Colombia ha impulsado procesos de formalización empresarial, lo que tiene efectos positivos en la recaudación tributaria y en la estabilidad del entorno económico. Al operar dentro de marcos contractuales y jurídicos claramente definidos, las franquicias promueven relaciones comerciales más transparentes y sostenibles. Asimismo, el desarrollo de ferias, cámaras y asociaciones especializadas en el sector ha contribuido al fortalecimiento institucional del ecosistema de franquicias, posicionando a Colombia como uno de los mercados emergentes más atractivos en América Latina para este tipo de modelo de negocio.

3. El Contrato de Franquicia

3.1. Concepto y características generales

Como se advertía al inicio de este artículo, a falta de una definición legal sobre el Contrato nos debemos remitir a la doctrina que sobre el tema se ha desarrollado. Para estos efectos nos remitiremos en primer lugar al artículo primero de la Ley Modelo UNIDROIT sobre la información - franquicia (2007), la cual disponen:

“franquicia significa los derechos concedidos por una persona (el franquiciador) autorizando y exigiendo a otra (el franquiciado), a cambio de contraprestaciones financieras directas o indirectas, para dedicarse en su propio nombre y cuenta al negocio de venta de bienes o de prestación de servicios, de acuerdo con un sistema indicado por el franquiciador que comprende su “know-how” y asistencia, prescribe en modo sustancial la forma en la cual el negocio franquiciado debe de ser explotado, incluye un control operacional significativo y continuo por parte del franquiciador, y está sustancialmente asociado a una marca de producto o servicio, nombre comercial o logotipo indicado por el franquiciador.”

En la misma línea, el Código de Ética para las Franquicias en Colombia desarrollado por La Cámara Colombiana de Franquicias COLFRANQUICIAS define el Contrato como:

“La franquicia es un sistema de comercialización de productos, servicios y/o tecnología, basado en una colaboración estrecha y continua entre personas legales y financieramente distintas e independientes, el franquiciante y sus respectivos franquiciados, por el cual el franquiciante concede a sus franquiciados el derecho e impone la obligación, de llevar a cabo una explotación de conformidad con el concepto de negocio desarrollado por el franquiciante.

Este derecho faculta y obliga a cada franquiciado, a desarrollar un negocio bajo los requerimientos determinados por el respectivo franquiciante, para lo cual utilizará el nombre comercial, marcas comerciales y otros derechos de propiedad intelectual, el

know – how, los métodos técnicos y de negocio, los procedimientos y otros derechos de propiedad industrial del franquiciante, a cambio del pago de una contraprestación económica a favor de este último. En el desarrollo de cada negocio de franquicia, el franquiciante deberá prestar, de manera continua, apoyo y asistencia comercial y técnica a sus franquiciados, según se prevea en las estipulaciones y por la duración acordada en un contrato de franquicia escrito, celebrado entre las partes a tal efecto.”

De conformidad con lo anterior, y como un primer ejercicio de definir el Contrato podríamos concluir entonces que el Contrato es un contrato atípico que corresponde a un acuerdo de colaboración empresarial en donde una de las partes –el Franquiciante– se aprovecha de la experiencia de una empresa ya posicionada en el mercado, la cual logró adquirir una ventaja competitiva sobresaliente y un gran reconocimiento en el mercado. Dicha empresa, que en este caso se denomina el Franquiciador, a su vez, se compromete a transmitir parte de esos valores al franquiciado, logrando que este último reduzca los requisitos de inversión y riesgos en el negocio, pues se desarrollara sobre un negocio ya posicionado y experimentado.

Esta primera definición se ve reforzada en la jurisprudencia arbitral que también se ha tomado la ardua tarea de delimitar la naturaleza jurídica del Contrato, pues en múltiples decisiones se ha clasificado el Contrato como un contrato de colaboración empresarial como se observa a continuación:

En la decisión arbitral de 2009, por medio de la cual se resuelve las diferencias contractuales surgidas entre PARQUE NACIONAL DE LA CULTURA AGROPECUARIA S.A. – PANACA S.A., parte convocante, contra PARQUE AGROPECUARIO DE LA SABANA

S.A., parte convocada, el Tribunal recoge una definición del profesor español José A. Echebarría Sáenz, en su obra “El contrato de franquicia. Definición y conflictos en las relaciones internas” (1995), que define este tipo de contratos como:

“Estos contratos hay que estudiarlos como verdaderos contratos marco, y es impropio concebir el contrato de franquicia para “un simple tránsito bilateral sinalagmático de bienes y capital”. En estos contratos la estructura de cambio se sustituye por la colaboración, y sin que se conforme una sociedad es procedente su afiliación a los contratos asociativos (en sentido lato), sin que la colaboración comercial que ello implica suponga la convergencia de intereses, pero sí “la existencia de un deber recíproco de ayuda y actuación coordinada” (p. 163).”

Así mismo, la decisión arbitral de 2016, por medio de la cual se resolvió la controversia contractual que surgió entre INVERSIONES FL YDENT S.A., como parte convocante, y la sociedad INVERSIONES DAMA SALUD S.A.S, como parte convocada tomó como definición del Contrato la que propone el Reglamento 4087 de 1988 de la Comisión de las Comunidades Europeas que dispone que el acuerdo de franquicia es:

"el contrato en virtud del cual una empresa, el franquiciador, cede a la otra, el franquiciado, a cambio de una contraprestación financiera directa o indirecta, el derecho a la explotación de una franquicia para comercializar determinados tipos de productos y/o servicios y que comprende por lo menos:

- *el uso de una denominación o rótulo común y una presentación uniforme de los locales y/o de los medios de transporte objeto del contrato,*
- *la comunicación por el franquiciador al franquiciado de un «know-how», y*
- *la prestación continua por el franquiciador al franquiciado de asistencia comercial y técnica durante la vigencia del acuerdo."*

A partir de las anteriores definiciones doctrinales y jurisprudenciales, puede concluirse que el Contrato es un acuerdo de colaboración empresarial, de naturaleza atípica, en el que el franquiciante, titular de un modelo de negocio consolidado, transfiere al franquiciado el derecho de explotar dicho modelo bajo sus lineamientos, mediante el uso de su marca, su saber hacer (know-how) y con apoyo técnico y comercial permanente. Este contrato no implica una sociedad entre las partes, pero sí establece una relación duradera basada en la asistencia mutua y la coordinación operativa, con el objetivo de replicar un negocio exitoso, minimizando riesgos e inversión para el franquiciado. En este marco, tanto la doctrina como las decisiones arbitrales han destacado el carácter asociativo del contrato, al tiempo que subrayan la obligación recíproca de colaboración, que constituye su esencia y lo diferencia de otros contratos típicos de distribución o suministro.

3.2. Elementos esenciales del contrato

La ausencia de una regulación legal específica para el contrato de franquicia, que defina con precisión sus elementos esenciales —es decir, aquellos que, según la teoría general del contrato, resultan indispensables para que el acto tenga existencia jurídica—, implica que cualquier análisis sobre su validez o existencia debe hacerse dentro del marco general

previsto por el ordenamiento jurídico. En este sentido, ante la falta de disposiciones especiales, debe acudirse a lo establecido en el artículo 1502 del Código Civil, norma que resulta aplicable a los contratos mercantiles por remisión expresa del artículo 822 del Código de Comercio, en concordancia con el artículo 2 del mismo cuerpo normativo. Por tanto, cualquier irregularidad en los elementos esenciales del contrato de franquicia —ya sea por omisión o por infracción normativa— podrá dar lugar a su inexistencia o invalidez (nulidad absoluta o relativa), conforme a las reglas generales del derecho privado.

Así las cosas, el contrato de franquicia debe ser el fruto de un acuerdo de voluntades entre personas legalmente capaces, que emiten un consentimiento libre de vicios y que recaee sobre un objeto lícito y posible física y moralmente que tiene una causa también lícita.

En este orden de ideas, puede extraerse de la doctrina arbitral que los elementos esenciales del Contrato corresponden a:

“El licenciamiento de los derechos de propiedad intelectual del Franquiciador”

“El Licenciamiento del Know-how del Franquiciado, contenido en los manuales confidenciales de operación del Franquiciante, los cuales, sumados a la capacitación que recibe el Franquiciado de parte del franquiciador conforman lo que se denomina el "Paquete de la Franquicia"”

“La asignación territorial”

“La remuneración” (Laudo arbitral del 10 de diciembre de 2010)

Un mayor desarrollo de estos elementos esenciales permite además contemplar hasta qué punto el incumplimiento de alguna de las partes del Contrato que esté directamente relacionado con la ejecución y cumplimiento de estos elementos puede considerarse como un incumplimiento con la virtualidad de terminar el Contrato. Es por esto que, debemos detenernos muy brevemente respecto de cada elemento a efectos de comprender a qué corresponde cada uno.

En primer lugar, el contrato de franquicia implica que el franquiciado recibe una licencia para usar los signos distintivos del negocio, como marcas, nombres, logotipos, lemas y empaques. Para ello, el franquiciante debe garantizar que es titular de esos derechos o que está autorizado para conceder su uso, y además debe asegurar al franquiciado el goce pacífico de los mismos. Esto incluye registrar los signos ante las autoridades competentes y tomar las medidas necesarias para protegerlos frente a terceros. (Castro, 2006, pg. 19).

En segundo lugar, para hablar del “licenciamiento del Know How”, debe precisarse en primera medida qué se entiende por “*know how*”, para la profesora Marcela Castro (Ibid.) este término corresponde a:

“El know how es el núcleo del franchising”: el franquiciante se obliga a transferir el secreto del éxito del emprendimiento. El saber hacer debe estar conformado por factores objetivos y no debe estar vinculado a alguna característica personal del franquiciante;[...]”

En ese orden de ideas, podríamos concluir que el *know how* es la gasolina que pone a funcionar el vehículo de la franquicia, pues este corresponde a la clave para que el negocio del franquiciado despegue con éxito, de lo contrario, y a falta de la entrega del *know how* por parte del Franquiciador, el negocio del Franquiciado no sería exitoso, y por tanto, el negocio del Franquiciado no sería rentable. Entonces, para cumplir con el licenciamiento del *know how*, para poder poner en marcha nuestro vehículo, el Franquiciador deberá entregar al Franquiciado una serie de documentos llamados manuales que contienen códigos y procedimientos estandarizados que se plasman en documentos escritos, audiovisuales o digitales, en los que se encuentren plasmadas todas las prácticas comerciales para poner en marcha el negocio. Dicha información deberá ser: *práctica, transmisible, secreta, reproducible, sustancial, importante y útil, probada, estandarizada, e identificada*, pues equivale a la materia prima, a los insumos, que tendrá a la mano el Franquiciado para desarrollar el negocio. (Ibid.)

En tercer lugar, en los contratos de franquicia debe haber una asignación territorial específica por parte del Franquiciador al Franquiciado, en donde se ubique geográficamente y se delimite la zona comercial en donde estará ubicada la franquicia. Para esto existen tres maneras de asignar el territorio: la franquicia individual, la franquicia múltiple o de desarrollo y la franquicia maestra o máster. (Laudo, 2010, pg. 19) Sobre este tema, el Laudo que resolvió las diferencias surgidas entre INVERSIONES DAMA SALUD SAS contra INVERSIONES FLYDENT S.A. del 14 de diciembre de 2016 determinó que:

“Con base en lo anterior concluye el Tribunal que la demandada colocó una Clínica dentro del perímetro delimitado por veinte cuadras a la redonda y con ello incumplió sus obligaciones.

Debe señalar el Tribunal que esta violación del contrato es particularmente grave, si se tiene en cuenta que al definir una zona exclusiva para la franquicia lo que buscaban las partes era asegurar que la clínica de Flydent tuviera un mercado adecuado. Se trata pues de una obligación que incide en la economía misma del contrato.

Por esta razón no prospera la excepción que la Demandada denominó ausencia de los elementos que configuran la responsabilidad civil contractual de Dama Salud, en cuanto se sostuvo que en este aspecto no existió incumplimiento de Dama Salud.”
(Negrilla y subrayado fuera del texto).

Finalmente, la remuneración o regalía corresponde a la remuneración que paga el Franquiciado para ingresar y permanecer en la cadena, y debido al carácter oneroso de los contratos de franquicia, resulta ser un elemento indispensable para que exista esta figura contractual. Algunas de las remuneraciones más comunes en este tipo de contratos son: *Derecho de entrada o fee; Regalías periódicas, durante el tiempo de vigencia del Contrato; Contribución para engrosar el fondo de publicidad y desarrollo de la cadena y abastecimiento de mercaderías o productos en exclusividad para la fabricación o distribución por el franquiciado.* (Castro, 2006, pg. 21)

3.3. Obligaciones contractuales de las partes

La doctrina ha reconocido como obligaciones contractuales de las partes aquellas que estén relacionadas con el cumplimiento de los elementos esenciales del Contrato, así como aquellas necesarias y complementarias para propulsar con éxito el negocio que se recibe en franquicia. Luego, el Código de Ética para las Franquicias en Colombia, así como el Código Deontológico Europeo de la Franquicia en su numeral segundo, han determinado cuáles son las obligaciones de cada una de las partes en este tipo de contratos dentro de las cuales se encuentra:

“2.2 Los compromisos del Franquiciador: El Franquiciador

[...]

iv. deberá proporcionar al franquiciado la formación inicial y asistencia comercial y/o técnica continua durante toda la vigencia del contrato;

v. deberá garantizar el derecho a utilizar el know-how transferido y/o puesto a disposición del franquiciado, cuya responsabilidad de mantenimiento y desarrollo incumbe al Franquiciador;

vi. deberá transferir al franquiciado y/o poner a su disposición el know-how a través de medios de información y formación adecuados. El franquiciador es responsable de controlar el buen uso de ese conocimiento;

[...]

viii. deberá, en las fases pre-contractual, contractual y post-contractual de su relación con los franquiciados, utilizar todos los medios razonables para evitar el

uso indebido o, en particular, la transmisión de conocimientos a redes de la competencia a fin de evitar perjuicios a los intereses de la red;

[...]

2.3 Los compromisos del Franquiciado: El Franquiciado:

*i. tendrá la obligación de **colaborar lealmente** con el Franquiciador con el objetivo de garantizar el éxito de la red de la cual forma parte como empresario informado y totalmente independiente;*

*ii. deberá dedicar **sus mejores esfuerzos con el fin de garantizar el crecimiento del negocio** objeto de franquicia y para asegurar el mantenimiento de la identidad común y la reputación de la red de franquicias;*

[...]

v. deberá proporcionar al franquiciador los datos operativos verificables para la determinación del rendimiento, así como los estados financieros; necesarios a efectos de una gestión eficaz de la red;

vi. deberá permitir al franquiciador asegurarse de que la calidad y la imagen del concepto se mantienen correctamente en los productos y servicios prestados al consumidor por parte del concesionario;

*viii. deberá **no revelar a terceros los conocimientos técnicos y otra información de la operación de franquicia proporcionada** por el franquiciador, ni durante ni después del fin del contrato.” (Negrilla y subrayado fuera del texto)*

De acuerdo con lo anterior, se logra evidenciar que parte de las obligaciones propuestas por la doctrina tienen una relación estrecha con los elementos esenciales del Contrato, por lo que

es plausible pensar que, si alguna de esas obligaciones es incumplida, como consecuencia, el desarrollo de alguno de los elementos esenciales se vería perturbado, y por tanto, la parte incumplida causaría perjuicios a la parte cumplida a tal punto de conducirla a terminar el Contrato por incumplimiento. Y es sobre este tipo de incumplimientos que debemos detenernos y analizar a mayor detalle cuándo se está frente a uno que tenga la potencialidad de frustrar el negocio, perjudicar a la parte cumplida y ostentar tal magnitud que puede considerarse como grave y definitivo.

3.4. Duración y renovación del contrato.

Una de las notas distintivas del Contrato es su naturaleza de tracto sucesivo y larga duración, la cual responde a la necesidad de consolidar una relación comercial estable y mutuamente beneficiosa entre las partes. A diferencia de los contratos de ejecución inmediata, la franquicia supone una colaboración continuada en el tiempo, en la que el franquiciado no solo recibe el derecho de explotar el modelo de negocio del franquiciante, sino también su experiencia, asistencia técnica, y acompañamiento permanente. Esta estabilidad contractual es indispensable para asegurar el retorno de la inversión inicial que asume el franquiciado, quien normalmente debe realizar gastos significativos en infraestructura, adecuación del local, adquisición de insumos, y formación. (Castro, 2006, pg. 27)

Desde el punto de vista del franquiciante, una relación duradera contribuye al fortalecimiento de la red de franquicias, la homogeneidad del servicio y el posicionamiento de la marca. Además, permite realizar un control más efectivo del cumplimiento de los estándares

operativos exigidos, lo cual es esencial para preservar la reputación del sistema. Como lo destaca el profesor Joseba Echebarría Sáenz, la duración del contrato no solo responde a necesidades económicas, sino también estructurales, dado que "la esencia misma del negocio franquiciado exige una relación estable y proyectada en el tiempo, donde ambas partes tengan incentivos a cooperar y mantener el equilibrio del sistema" (1995, p. 102).

De este modo, la duración prolongada del contrato de franquicia no es un aspecto accesorio, sino un componente fundamental para su eficacia, su viabilidad económica y su estabilidad jurídica, sin perjuicio de que puedan preverse cláusulas de renovación automática o revisión periódica de sus condiciones, según lo pactado entre las partes. Y al mismo tiempo, es la línea divisoria entre lo que podría constituirse como un incumplimiento grave y definitivo que da lugar a la terminación y un incumplimiento que puede ser superado entre las partes si se fortalecen los mecanismos alternativos de solución de conflictos integrados al Contrato.

4. Incumplimiento del Contrato de Franquicia

4.1. Concepto de incumplimiento contractual

De conformidad con lo que la jurisprudencia colombiana ha determinado, estamos frente a un incumplimiento contractual cuando una de las partes de un contrato falta a alguna de sus obligaciones. En palabras del Consejo de Estado en sentencia del 22 de mayo de 2013:

“El incumplimiento –desde la perspectiva del ordenamiento jurídico vernáculo– constituye hecho jurídico que conlleva la desatención total, parcial o tardía de las

obligaciones y, por ende de las prestaciones, que se desprenden de un negocio jurídico; por consiguiente, el mismo puede dar lugar a una de las formas de terminación anormal de los contratos, esto es, la resolución del mismo, fenómeno que se presenta cuando el negocio jurídico es privado de su eficacia, se itera, en virtud del desconocimiento culposo total, parcial o moroso de las obligaciones a cargo de una de las partes de aquél.”

En la misma línea, la Corte Suprema de Justicia, en sentencia STC14554-2019 del 24 de octubre de 2019 concluyó que:

“[...] como reacción a los casos de incumplimiento contractual, el legislador previó la resolución o la terminación del contrato, mecanismos que al tiempo de constituir la sanción para reprimir tal infracción, se erigen en el instrumento a través del cual se provee sobre la extinción del nexo convencional y se conjura la injusticia que, como consecuencia de dicha omisión, sobreviene al contrato y a quienes lo celebraron, en tanto que los despoja del deber de cumplirlo y, cuando ello es pertinente, les brinda la posibilidad de retraer los actos que en desarrollo del acuerdo hubieren verificado, v.gr. el pago de dinero o la entrega de bienes.”

Por consiguiente, el incumplimiento contractual, ya sea total o parcial, constituye un hecho jurídico relevante que impacta directamente la eficacia del negocio jurídico, lo que a su vez puede dar lugar a la resolución del contrato, entendida como una forma de terminación anormal que pone fin a la relación obligacional. Esta figura no solo tiene una función sancionatoria frente a la parte que ha incumplido, sino que cumple una finalidad correctiva,

al brindar al contratante cumplido la posibilidad de extinguir el vínculo y evitar que la injusticia se prolongue.

Asimismo, la resolución del Contrato permite, cuando sea procedente, revertir los efectos generados por el contrato, como la devolución de los bienes entregados o los pagos realizados, con el fin de restablecer la situación previa al acuerdo. En ese sentido, se configura como una herramienta de protección contractual que equilibra los intereses de las partes, garantiza la seguridad jurídica y refuerza el principio de buena fe. En contextos contractuales complejos, como el de la franquicia, donde las obligaciones son prolongadas, técnicas y de carácter recíproco, la posibilidad de acudir a la resolución resulta fundamental para preservar la estabilidad y la equidad dentro del sistema contractual. Pero así como resulta fundamental, es un arma de doble filo que no siempre sale victoriosa ante un tribunal de árbitros o un juez civil.

4.2. Incumplimiento grave y definitivo y sus consecuencias

Ahora bien, una vez entendido cuándo se está frente a un incumplimiento, corresponde calificar si este incumplimiento es grave o definitivo a efectos de que dé lugar a la terminación anticipada del Contrato. Al respecto, la sentencia del 18 de diciembre de 2009 (Ref.: 41001-3103-004- 1996-09616-01) de la Corte Suprema de Justicia concluyó que:

"6.1. Preliminarmente, se debe recordar que la facultad de resolver los contratos por incumplimiento requiere la presencia de varios presupuestos o requisitos que, aunque no generan unanimidad en la doctrina, se han concretado tradicionalmente

en la existencia de un contrato bilateral válido, el incumplimiento de uno de los contratantes y el cumplimiento o la disposición a cumplir del otro. Igualmente, se ha indicado que en la institución de que se trata resulta protagónica la figura del incumplimiento, como elemento estructural de esta causa de extinción de los contratos, pues, sobre la base del respeto al principio de normatividad de los negocios jurídicos, se establece una circunstancia excepcional que permite solicitar a la administración de justicia la aniquilación de la relación contractual, consistente en que uno de los contratantes -deudor de determinados deberes de prestación- ha incumplido o desatendido sus compromisos, y dicho incumplimiento es de tales características que puede dar lugar a que se adopte una solución del mencionado temperamento o rigor. Por lo anterior, cuando se alude al señalado requisito se le denomina como incumplimiento resolutorio, por cuanto no toda separación del programa obligacional por parte del deudor habilita su contraparte para ejercer la mencionada facultad enderezada a que se decrete la extinción del contrato.

"Es decir, es bien sabido que la expresión incumplimiento tiene un significado técnico preciso en derecho, en cuanto que con ella se hace referencia a la desatención por parte del deudor de sus deberes de prestación, que tiene como consecuencia la insatisfacción del interés del acreedor; se alude, igualmente, incluso a nivel legal, a diversas formas de incumplimiento, ya sea total y definitivo, cumplimiento defectuoso, cumplimiento parcial o retardo (arts. 1613 y 1614 del C.C.). Sin embargo no toda separación por parte del deudor respecto del "programa obligacional" previamente establecido, permite poner en funcionamiento los mecanismos encaminados a extinguir la relación que une al obligado con el acreedor -

particularmente la resolución contractual-, toda vez que, en ciertas ocasiones, retrasos en el cumplimiento o cumplimientos parciales, que en principio podrían dar lugar a la resolución contractual, no se consideran de entidad suficiente como para justificar tan radical determinación, en cuanto se podrían producir con ello situaciones inequitativas, facilitar ejercicios abusivos o contrarios a la buena fe de la señalada facultad resolutoria, además de afectarse el principio de conservación de contrato".

"En el contexto que se ha precisado anteriormente, la doctrina y la jurisprudencia han considerado que en esta materia resulta pertinente distinguir, entonces, si la obligación insatisfecha es una obligación principal o simplemente accesoria, o también si el incumplimiento es definitivo o apenas parcial o transitorio, y, en todo caso, analizar la trascendencia, importancia o gravedad del incumplimiento⁸³, determinadas tales circunstancias, entre otros criterios, por lo que las partes hayan convenido, por la afectación que se haya presentado en el interés del acreedor en el mantenimiento de la relación, por la frustración del fin práctico perseguido con el contrato -en la que se incluye la inobservancia de un término esencial-, o, en fin, por el impacto que se haya podido generar en la economía del contrato.

[...]"

En definitiva, la facultad de resolver un contrato por incumplimiento no puede ejercerse de manera automática ni indiscriminada, sino que exige el cumplimiento de ciertos requisitos fundamentales y una valoración rigurosa del caso concreto. La existencia de un contrato

bilateral válido, el incumplimiento grave y el cumplimiento (o la disposición a cumplir) por parte del acreedor son presupuestos esenciales para que proceda la resolución. No cualquier incumplimiento habilita esta figura; es necesario que se trate de un incumplimiento resolutorio, es decir, uno de tal entidad que frustre el fin esencial del contrato o que afecte de manera sustancial el interés del acreedor. La doctrina y la jurisprudencia coinciden en que debe analizarse si se ha incumplido una obligación principal o accesorio, si el incumplimiento es definitivo o transitorio, y cuál es su impacto en la economía general del contrato.

En ese orden de ideas, y de cara al contrato de franquicia que estamos analizando, debe precisarse que, como se ha visto reiteradamente en las decisiones de los árbitros de la Cámara de Comercio de Bogotá, para declarar un incumplimiento que dé lugar a la terminación del contrato de franquicia se requiere emplear un análisis global del caso. Es a partir de este estudio del caso que los árbitros pueden advertir si el incumplimiento alegado tiene tal talante para que se termine el contrato. Y allí es donde considero que, si dicho incumplimiento no está directa y estrechamente relacionado con alguno de los elementos esenciales, que por más que se prorrogue el tiempo o las partes acuerden una solución provisional mediante el empleo de un mecanismo alternativo de solución de conflictos, aun así se hace difícil la ejecución del Contrato o se advierte que no se podrá finalizar satisfactoriamente, ahí es cuando el incumplimiento se debe considerar grave y definitivo, y por consiguiente, se debe terminar el Contrato.

5. Terminación del Contrato de Franquicia

5.1. De la terminación del Contrato

La palabra "terminar" (RAE, 2001) alude a la acción de dar fin o concluir una obligación, actividad o asunto dentro de un marco temporal y espacial determinado. En otras palabras, implica cerrar o finalizar algo específico, dejando constancia de su conclusión. Este término puede utilizarse de diversas formas, aunque su significado central se mantenga incólume. La importancia de llevar a término una situación radica en evitar que queden asuntos pendientes, como ocurre con los contratos: dejarlos sin una clausura formal puede generar conflictos futuros. Además, hay efectos que, incluso tras la finalización, persisten, como la publicidad dada al contrato, la confidencialidad entre las partes, entre otros elementos.

Cuando hablamos de "terminar" en el contexto jurídico, especialmente en lo que respecta a los contratos, nos referimos a la finalización de una relación jurídica previamente establecida. Por lo tanto, este concepto adquiere un peso relevante dentro del ámbito legal, ya que el cierre adecuado de los contratos evita consecuencias negativas posteriores y asegura la certeza jurídica entre las partes.

5.2. Causales de terminación en la ley

En los contratos se pueden dar distintas causales de terminación o figuras jurídicas que los extingan, dentro de ellas están las que contempla la ley, especialmente la parte general de los Contratos en el Código de Comercio, la cual dispone como causal de terminación las siguientes:

“ARTÍCULO 870. <RESOLUCIÓN O TERMINACIÓN POR MORA>. En los contratos bilaterales, en caso de mora de una de las partes, podrá la otra pedir su resolución o terminación, con indemnización de perjuicios compensatorios, o hacer efectiva la obligación, con indemnización de los perjuicios moratorios.”

Lo anterior, también se ve reforzado por el artículo 1546 del Código Civil, el cual dispone que:

ARTICULO 1546. <CONDICION RESOLUTORIA TACITA>. En los contratos bilaterales va envuelta la condición resolutoria en caso de no cumplirse por uno de los contratantes lo pactado.

Pero en tal caso podrá el otro contratante pedir a su arbitrio, o la resolución o el cumplimiento del contrato con indemnización de perjuicios.

Estos últimos dos artículos permiten que, aún sin haberse pactado explícitamente en el contrato la facultad de las partes de resolver el contrato por incumplimiento, dicha facultad opere por el simple hecho de existir una relación contractual y que la misma sea incumplida por alguna de las partes. En ese orden de ideas, a partir de estos últimos artículo desarrollaremos cuáles son aquellas causales de terminación inherentes al Contrato de Franquicia.

5.3. Causales de terminación en el Contrato de Franquicia

Generalmente, un contrato se puede dar por finalizado mediante el consentimiento mutuo de las partes involucradas en ejercicio de su libertad para contratar. Este principio, basado en la autonomía de la voluntad, es característico del derecho civil, donde los contratantes tienen la facultad de establecer acuerdos de manera libre y, del mismo modo, decidir su terminación, asumiendo las consecuencias legales que ello conlleva. Las partes pueden fijar libremente las condiciones contractuales, siempre que no contravengan normas de orden público, entendidas como aquellas disposiciones que resguardan intereses colectivos.

Así mismo, cuando las obligaciones previstas en un contrato han sido completamente satisfechas, este se extingue por cumplimiento, una de las formas naturales de llevar un contrato a término. Idealmente, los contratos deberían finalizar de este modo, con el cumplimiento íntegro de los compromisos acordados dentro del plazo estipulado. Sin embargo, pueden surgir situaciones que provoquen una terminación anticipada e inesperada del acuerdo, como la resolución por incumplimiento.

De conformidad con lo anterior, según Sanromán (2021) las causales más comunes en los contratos comerciales como el de Franquicia son:

1. *“Finalización del plazo: en algunos contratos se fija un plazo que marca su duración. Cuando este plazo termina, el contrato se extingue automáticamente. A esta causa se le suele denominar expiración.*
2. *Cumplimiento del contrato: las partes cumplen las obligaciones pactadas dentro del plazo acordado, perfeccionando el contrato (performance).*

3. *Acuerdo entre las partes: ambas partes deciden de mutuo acuerdo dar por terminado el contrato por cualquier causa.*
4. *Novación: una de las partes puede solicitar que se modifiquen algunos de los términos y condiciones sustanciales del contrato. Dicha modificación se considera de suficiente magnitud como para dar por terminado el contrato, que pasa a ser sustituido por uno nuevo.*
5. *Rescisión por voluntad unilateral de alguna de las partes ante un incumplimiento grave de la otra, cuando este incumplimiento causa graves perjuicios a la primera.*
6. *Resolución por un supuesto previsto en el propio contrato como, por ejemplo, una condición resolutoria o por incumplimiento de las obligaciones recíprocas.”*

Estas causales, junto con la terminación unilateral, la cual establece que la relación comercial culminará en el evento en que la parte interesada avise de manera previa a la otra, dentro de un término racional y prudente, su intención de terminar unilateralmente el contrato (Botero, 2007), son aquellas que se utilizan constantemente en los Contratos de Franquicia, y sobre las cuales debe analizarse su aplicación dado el caso en concreto.

Sin embargo, más allá de las facultades unilaterales, resulta particularmente relevante en el marco del presente análisis la terminación por incumplimiento, especialmente en los Contratos de Franquicia. Estos contratos, al implicar una transferencia temporal del uso de una marca y un modelo de negocio, exigen un cumplimiento riguroso de las obligaciones por parte del franquiciado y del franquiciante. La inobservancia grave de cualquiera de estas prestaciones puede tener consecuencias devastadoras, tanto en términos económicos como reputacionales, para cualquiera de las partes, razón por la cual la causal de incumplimiento

se ha convertido en un punto central en la resolución de controversias surgidas de este tipo de vínculos contractuales.

De acuerdo con las decisiones arbitrales examinadas en este artículo, se ha identificado una reiterada invocación de la causal de terminación por incumplimiento en la resolución de Contratos de Franquicia. Los laudos arbitrales analizados dan cuenta de una práctica contractual en la que esta causal no solo se pacta expresamente, sino que también se articula como mecanismo central para la defensa de los intereses contractuales, particularmente en escenarios de ejecución defectuosa, incumplimientos reiterados o desconocimiento de condiciones esenciales del contrato.

Vale la pena destacar que la figura de la resolución por incumplimiento se proyecta en estos contratos con especial énfasis, dado el carácter sinalagmático de la relación; es decir, el cumplimiento de las obligaciones de una parte está condicionado al cumplimiento correlativo de la otra. Así, cuando una de las partes incurre en un incumplimiento grave, se habilita a la otra para solicitar la resolución del contrato, ya sea mediante cláusula resolutoria expresa o por vía judicial o arbitral.

Los laudos analizados demuestran que los tribunales de arbitramento han sido consistentes al exigir, para la procedencia de esta causal, que el incumplimiento sea grave y definitivo, es decir, que afecte el cumplimiento de alguno de los elementos esenciales del Contrato, y que impida la continuación de la relación contractual en condiciones razonables. En este sentido, se descarta la resolución por simples retrasos o incumplimientos menores, que pueden ser corregidos o compensados, exigiéndose en cambio una ruptura sustancial del equilibrio contractual.

Otro aspecto relevante que se desprende de la jurisprudencia arbitral es que, en la mayoría de los contratos de franquicia, se incorpora una cláusula resolutoria expresa, en la que se detalla con claridad cuáles conductas constituyen incumplimiento grave y dan lugar a la terminación anticipada del contrato. Este tipo de cláusulas refuerzan la seguridad jurídica, pues permiten a las partes conocer de antemano las consecuencias de su actuar, y facilitan la labor del juez o del tribunal arbitral al momento de valorar la procedencia de la terminación.

Adicionalmente, los laudos han enfatizado que la alegación de incumplimiento y solicitud de terminación contractual no es un mecanismo meramente formal, sino que exige prueba suficiente del incumplimiento alegado, así como de su carácter grave y definitivo. En efecto, los tribunales han rechazado solicitudes de resolución fundadas en hechos no suficientemente acreditados, o en faltas que, aunque reales, no alcanzan la gravedad requerida para justificar la ruptura del vínculo contractual.

Finalmente, debe resaltarse que la terminación por incumplimiento, una vez declarada, produce efectos jurídicos relevantes, tales como la liquidación del contrato, la restitución de prestaciones, y eventualmente el pago de indemnizaciones por perjuicios. Todo ello refuerza la importancia de una adecuada regulación contractual de esta causal, así como de un uso responsable y fundamentado de la misma por parte de los contratantes.

En conclusión, la terminación por incumplimiento constituye una herramienta esencial en la dinámica de los contratos de franquicia, y su aplicación exige un análisis detallado del caso concreto, valorando no solo la conducta de las partes, sino también la configuración jurídica del contrato y los principios generales del derecho contractual. La jurisprudencia arbitral

ofrece criterios útiles para orientar esta valoración, consolidando una línea interpretativa que privilegia el equilibrio contractual y la buena fe en las relaciones negociales.

6. Conclusión

6.1. Reflexiones finales sobre la importancia del cumplimiento

La figura del contrato de franquicia se ha consolidado como una herramienta estratégica de crecimiento económico, tanto a nivel nacional como internacional. Su naturaleza colaborativa, la transferencia de know-how y el uso compartido de una marca posicionada convierten a este contrato en una oportunidad atractiva para emprendedores y empresarios. No obstante, el éxito del modelo depende en gran medida de un elemento fundamental: el cumplimiento riguroso de las obligaciones por parte de ambos contratantes. En este escenario, el cumplimiento no puede entenderse como una mera formalidad jurídica, sino como el pilar sobre el cual se edifica la sostenibilidad y coherencia del sistema de franquicia.

Desde una perspectiva funcional, el cumplimiento garantiza que el franquiciado reciba no solo el derecho a explotar una marca reconocida, sino también el acompañamiento continuo, la asistencia técnica y comercial, y la protección frente a terceros. Por su parte, el franquiciado debe operar conforme a los estándares establecidos, asegurar la calidad del servicio o producto, y contribuir activamente al fortalecimiento de la red. Cuando alguna de estas obligaciones no se cumple adecuadamente, el vínculo de confianza que une a las partes comienza a deteriorarse, generando impactos no solo económicos, sino también reputacionales y jurídicos. Por ello, es imprescindible insistir en que el cumplimiento de los

elementos esenciales debe ser interpretado no como una carga impuesta, sino como una condición sine qua non para la eficacia y permanencia del contrato.

La relevancia del cumplimiento adquiere un matiz aún más crítico si se tiene en cuenta la naturaleza de larga duración del contrato de franquicia. Esta característica implica una relación continuada en el tiempo, con una evolución constante del modelo de negocio, las condiciones del mercado y las dinámicas de la red. En consecuencia, las obligaciones pactadas no se agotan en una prestación única o puntual, sino que demandan una ejecución periódica, diligente y ajustada a los cambios propios de una relación de tracto sucesivo. Bajo este enfoque, el incumplimiento no solo debe evaluarse desde su materialidad inmediata, sino desde su capacidad de frustrar el objeto del contrato, obstaculizar su ejecución futura o desnaturalizar el equilibrio de la relación.

En este contexto, se vuelve indispensable distinguir entre los diferentes tipos de incumplimiento. Tal como lo ha señalado la jurisprudencia, no todo incumplimiento contractual puede dar lugar a la resolución del contrato. Es necesario valorar su gravedad, su impacto en el interés legítimo del acreedor y su afectación sobre el objeto esencial del negocio. Esta visión evita decisiones desproporcionadas y protege la buena fe como principio rector de la contratación. En especial, en contratos tan complejos como el de franquicia, donde la ejecución defectuosa de una sola obligación —como la entrega incompleta del know-how, la falta de asistencia técnica o el incumplimiento de la exclusividad territorial— puede acarrear consecuencias sistémicas.

6.2. Propuestas para una regulación más clara y equilibrada

Frente a esta realidad, surge un gran reto para el ordenamiento jurídico colombiano: la falta de una regulación específica del contrato de franquicia. Actualmente, ante la ausencia de una ley que lo regule integralmente, los operadores jurídicos deben acudir a normas generales del derecho civil y mercantil, a principios generales del derecho, y a la analogía con contratos afines como el de distribución, agencia o concesión. Aunque este enfoque ha permitido llenar ciertos vacíos, también ha generado una considerable inseguridad jurídica, especialmente cuando se trata de definir elementos esenciales, valorar incumplimientos o establecer mecanismos adecuados de solución de conflictos.

Una regulación legal específica, moderna y equilibrada permitiría superar esta incertidumbre. Tal normativa dispositiva debería contemplar, entre otros aspectos: (i) una definición legal del contrato de franquicia, que recoja sus elementos estructurales; (ii) la identificación de los deberes esenciales de las partes, incluyendo el licenciamiento de los derechos de propiedad intelectual, la transferencia de know-how, la asistencia técnica y las obligaciones de exclusividad o no competencia; y (iii) el establecimiento de reglas claras sobre la duración, renovación y terminación del contrato, incluyendo las causales específicas para su resolución anticipada; al margen de que las partes puedan pactar términos distintos y completamente válidos si no contradicen el orden público. Sin embargo, si contáramos con una regulación clara, los vacíos del Contrato serían mucho más fáciles de llenar.

Asimismo, esta regulación debería encontrar un equilibrio entre la libertad contractual — fundamento del derecho privado— y la necesidad de proteger a las partes más vulnerables,

en especial al franquiciado, quien, en muchos casos, asume riesgos significativos y se encuentra en una posición de menor poder negociador frente al franquiciante. La inclusión de cláusulas abusivas, la falta de información precontractual clara, y la imposición de condiciones unilaterales son prácticas que, en la ausencia de control normativo, pueden derivar en relaciones contractuales inequitativas. Por tanto, una regulación que garantice la transparencia, la simetría informativa y el respeto por la voluntad contractual sería no solo conveniente, sino necesaria.

Por otro lado, es importante resaltar que una mejor regulación también favorecería el fortalecimiento institucional del sistema de franquicias en Colombia. La existencia de un marco normativo específico incentivaría la formalización de relaciones contractuales, facilitaría la solución temprana de conflictos, reduciría la carga judicial y arbitral, y aumentaría la confianza tanto de inversionistas nacionales como extranjeros. Adicionalmente, permitiría una articulación más eficaz entre el derecho privado y las políticas públicas de emprendimiento y desarrollo empresarial, como ya lo ha comenzado a esbozar la Ley 2069 de 2020 al reconocer la franquicia como un mecanismo de promoción para MiPymes.

Finalmente, debe señalarse que avanzar hacia una regulación más clara y equilibrada del contrato de franquicia no implica suprimir la flexibilidad inherente al modelo, sino garantizar un entorno normativo que favorezca relaciones más justas, estables y transparentes. Esta regulación debe construirse a partir del diálogo entre el legislador, los gremios especializados (como Colfranquicias), los empresarios, los operadores jurídicos y la academia, para asegurar que refleje la realidad del mercado y atienda a sus verdaderas necesidades.

7. Bibliografía

Asociación Española de Franquiciadores. (s.f.). Código Deontológico Europeo de la Franquicia. Disponible en: <https://www.aefranquicia.es/wp-content/uploads/2017/08/C%C3%B3digo-Deontol%C3%B3gico-Europeo-de-la-Franquicia.-Edici%C3%B3n-Oficial.pdf>

Acosta, J., (2025) Franquicias: los sectores que más proyectan crecimiento en el país. Portafolio. <https://www.portafolio.co/negocios/comercio/franquicias-los-sectores-que-mas-proyectan-crecimiento-en-el-pais-625143>

Instituto Internacional para la Unificación de Derecho Privado, (2005). GUÍA PARA LOS ACUERDOS DE FRANQUICIA PRINCIPAL INTERNACIONAL Disponible en: <https://www.unidroit.org/spanish/guides/1998franchising/franchising-guide-s.pdf>

Instituto Internacional para la Unificación de Derecho Privado (2007). Ley modelo sobre la divulgación de la información en materia de franquicia. Disponible en <https://www.unidroit.org/spanish/modellaws/2002franchise/2002modellaw-s.PDF>

Ley 2069 de 2020. Por medio del cual se impulsa el emprendimiento en Colombia el congreso de Colombia. 31 de diciembre de 2020.

Corte Constitucional, Sentencia C-188-2022, M.P. José Fernando Reyes Cuartas; 1 de junio de 2022.

Cámara Colombiana de Franquicias. (2012). Código de ética para las franquicias en Colombia. Disponible en https://www.colfranquicias.com/wp-content/uploads/2019/02/COLFRANQUICIAS_CODIGO_DE_ETICA_PARA_LAS_FRANQUICIAS_EN_COLOMBIA.pdf

Consejo de Estado, Sala de lo Contencioso Administra, Sección Tercera, Proceso 05001-23-24-000-1996-1110-01(22090); M.P. Enrique Gil Botero. 22 de mayo de 2013.

Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil y Agraria, STC14554-2019, M.P. Aroldo William Quiroz Monsalvo ;24 de octubre de 2019.

Corte Suprema de Justicia, Sala Casación Civil y Agraria, Proceso 41001-3103-004-1996-09616-01, M.P. Arturo Solarte Rodríguez; 18 de diciembre de 2009.

Código Civil [CC]. Ley 84 de 1873. 26 de mayo de 1873 (Colombia).

Código de Comercio. Decreto 410 de 1971. 27 de marzo de 1971 (Colombia).

Parque Nacional De La Cultura Agropecuaria S.A. – Panaca S.A., Vs. Parque Agropecuario De La Sabana. (2009) Laudo Arbitral. Rad. (1320). Centro de Arbitraje y Conciliación de la Cámara de Comercio de Bogotá.

Inversiones Flydent S.A., Vs. Inversiones Dama Salud S.A.S. (2016). Laudo Arbitral. Rad. (3987). Centro de Arbitraje y Conciliación de la Cámara de Comercio de Bogotá.

Inversiones Y Representaciones Gor E.U., Vs. Eventos Sociales Y Empresariales Ltda. (2010) Laudo Arbitral. Centro de Arbitraje y Conciliación de la Cámara de Comercio de Bogotá.

Castro, M., (2006) Contrato de Franquicia en: Contratos Atípicos en el Derecho Contemporáneo Colombiano, Cámara de Comercio de Bogotá, Primer capítulo.

Echebarría, J. “El Contrato de Franchising”. Editorial Mc Graw Hill, Madrid. P. 26 y ss. 1.995

Sanromán, R. (2021). Algunas consideraciones de la terminación del contrato con un enfoque global. Derecho global. Estudios sobre derecho y justicia, 7(19), 51-79. Epub 13 de diciembre de 2021

Botero, L. F., (2007) Apuntes sobre la terminación unilateral de los contratos en el derecho privado colombiano, en La terminación del contrato, 365-390 (José Alberto Gaitán-Martínez & Fabricio Mantilla-Espinosa, dirs., Universidad del Rosario.