

La razonabilidad de las medidas de protección en el secreto empresarial

Thais Elena Font Acuña¹

Recibido: 04-10-17 Aceptado: 21-11-17

Resumen

El secreto empresarial, como técnica de competencia mercantil, exige el cumplimiento de una serie de requisitos a los fines de su tutela; uno de ellos es la adopción de medidas de protección. En este orden, se pudieron constatar diferentes criterios para la apreciación de la razonabilidad en la escogencia de dichas medidas. El presente estudio tuvo como objetivo examinar la tesis española de las *dos esferas de protección del secreto*. La metodología usada fue la investigación jurídica documental descriptiva, a partir de la técnica del análisis crítico. En el trabajo, se concluye que la tesis en cuestión exhibe una solución basada en los fundamentos del secreto empresarial, el cual puede estandarizarse como una guía orientadora.

Palabras clave: secreto empresarial, criterio de razonabilidad, medidas de protección, protección del secreto.

The reasonableness the protective measures in the trade secret

Abstract

The trade secret as a technique of commercial competence demands the fulfillment of a series of requirements in order to supervise it. One of them is the adoption of protective measures. For this purpose, different criteria were established for the appreciation of the reasonableness in the choice of such measures. The objective of this study was to examine the Spanish thesis of the *two spheres of protection of secret*. The methodology used was the descriptive documentary juridical research using the technique of critical analysis. In this work it is concluded that the thesis in question exhibits a solution based on the fundamentals of trade secret that can be standardized as a guideline.

Keywords: trade secret, reasonableness criteria, protective measures, protection of secret.

¹ Abogado de la Universidad de Carabobo; Especialista en Derecho Procesal y Administrativo de la Universidad Católica Andrés Bello; Doctora en Ciencias, mención Derecho, de la Universidad Central de Venezuela, profesora Titular y docente en el seminario Propiedad Industrial y Derecho de Autor de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas de la Universidad de Carabobo. Correo electrónico: thaisefont@gmail.com

SUMARIO

Introducción. Metodología. 1. El secreto empresarial. Concepto y requisitos. 2. Medidas de protección. 3. Fundamentos normativos. 4. Tipos de medidas. 5. Razonabilidad de las medidas: 5.1. Tesis de las esferas de protección del secreto: 5.1.1. Medidas de protección razonables frente a los sujetos a los que se comunica voluntariamente la información: a. Selección del personal: b. Medidas jurídicas. c. Debida advertencia. d. Medidas adicionales. 5.1.2. Medidas de protección razonables respecto a los ataques de terceros que ignoran la información. Criterio de la adecuada advertencia a los terceros del carácter secreto de la información. Conclusiones. Referencias bibliográficas. Referencias digitales.

INTRODUCCIÓN

Esta técnica se utiliza en diferentes ámbitos del sector industrial o empresarial en los cuales la actuación del Estado varía según los intereses involucrados. Por ejemplo, en el ramo farmacéutico el gobierno nacional interviene directamente en la regulación de los *datos de prueba* del producto innovador por ser un tema que repercute en la salud pública.

Se advierte entonces que la presente investigación está delimitada a los secretos empresariales de dominio privado donde los entes económicos luchan por alcanzar la preferencia del cliente/consumidor sometidos fundamentalmente a las reglas de la libre competencia.

En cuanto al objeto de estudio lo constituyen las medidas de protección del secreto empresarial. Sobre este requisito, tanto la Decisión 486 de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) como el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) exigen que sean *razonables*.

Se trata de un elemento de carácter subjetivo respecto al cual la citada normativa no establece pautas para su determinación. Ello ha generado diversidad de opiniones tanto en la doctrina como en la jurisprudencia lo que ha impedido que exista un criterio homogéneo para su tratamiento. Uno de ellos lo constituye la tesis española de las dos *esferas de protección del secreto*.

Las razones para escribir sobre el tema han sido fundamentalmente dos. La primera es que, en Venezuela, el estudio del secreto empresarial como institución jurídico-mercantil no ha sido sistemáticamente explorado como sí sucede en otros países. En materia judicial, por ejemplo, los conflictos están básicamente limitados a unos determinados tribunales (Cortes en lo Contencioso Administrativo y Sala Político Administrativa del Tribunal Supremo de Justicia) y a unos concretos aspectos (tratamiento jurídico en los medicamentos genéricos). Asimismo, se aprecia que la doctrina nacional tiene preferencias por estudiar otras figuras de la propiedad industrial como el caso de las patentes y las marcas.

La segunda motivación es específica al objeto de estudio. La imprecisión o fragilidad de los criterios existentes para la apreciación de la razonabilidad de las medidas de protección puede dar lugar a una decisión judicial errada, lo que aconseja promover pautas, más o menos precisas, a fin de orientar al intérprete en su determinación.

Por todo ello, se aspira propiciar el conocimiento de la referida teoría de las *dos esferas de protección del secreto* como guía, fundamentalmente para sistemas judiciales como el nuestro, en el que el secreto empresarial –como técnica de competencia– no está desarrollado, lo que supone una limitada experiencia en los jueces para resolver causas donde se ventile la determinación del requisito en cuestión.

METODOLOGÍA

La presente investigación es de naturaleza científica² y puede catalogarse en teórico, descriptiva y documental bibliográfica³. Teórica porque se apoya en un contexto teórico (tesis sobre la razonabilidad de las medidas). Es de naturaleza descriptiva en atención a que se ocupa de la descripción de unos hechos a partir de un criterio o modelo teórico definido previamente.

En este sentido, a partir de la definición de *secreto empresarial*, se reconoce la existencia de diferentes tesis que explican el requisito de la razonabilidad en las medidas de protección para analizar, en especial, la de las dos esferas de protección del secreto por considerar que ofrece soluciones más generales y cónsonas con los principios rectores de la institución. Finalmente,

² ARIAS ODON, Fidias. *El proyecto de investigación. Introducción a la metodología científica*, 6ª ed. Caracas: Editorial Episteme, 2012, p. 22.

³ *Ibidem*; p. 27.

se utiliza el diseño documental bibliográfico para la obtención y análisis de datos secundarios a fin de aportar nuevos conocimientos⁴.

Las técnicas de recolección de datos empleadas fueron la búsqueda concreta en las fuentes de documentación correspondiente al tema y la formación de fichero bibliográfico y documental pertinente, para luego proceder a la consulta y lectura de las fuentes de información⁵.

Finalmente, para analizar la información, se manejó el resumen de texto, resumen crítico y análisis crítico⁶, los cuales conforman las fases de un solo procedimiento. La técnica final del análisis crítico implica la realización de inferencias, razonamientos, comparaciones, argumentaciones, críticas y estimaciones, entre otras.

1. El secreto empresarial. Concepto. Requisitos

El secreto empresarial es el conjunto de informaciones de contenido empresarial referidas básicamente al ámbito industrial, comercial e interno de la empresa, que se mantienen en reserva por el valor competitivo que representa para su poseedor legítimo, quien, en todo caso, debe desarrollar medidas protectoras sobre las mismas que puedan evaluarse como razonables a fin de que sean tuteladas por el Estado⁷.

En consecuencia, para que sea reconocido jurídicamente como una técnica de competencia en la actividad económica, se exige que se cumplan concomitantemente cuatro requisitos: que sea secreto, que se trate de una información de naturaleza empresarial, que la misma constituya una ventaja competitiva y que su poseedor legítimo adopte medidas razonables de protección. Este último elemento es el tema a examinar.

2. Medidas de protección

Las medidas o cautelas de protección del secreto empresarial son el mecanismo desarrollado para evidenciar el elemento subjetivo del interesado

⁴ *Ibidem*; p. 27.

⁵ SIERRA BRAVO, Restituto. *Tesis doctorales y trabajos de investigación científica: metodología general de su elaboración y documentación*. Madrid: Editorial Paraninfo, 1999, p. 280.

⁶ MONTERO, Maritza y HOCHMAN, Elena. *Investigación documental técnicas y procedimientos*. Caracas: Editorial Panapo, 2005, pp. 59-64.

⁷ FONT ACUÑA, Thais Elena. *El régimen jurídico del secreto empresarial como obra del ingenio*; p. 185. Disponible en: <http://caelum.ucv.ve/handle/123456789/14735>

(su deseo o voluntad de mantener en secreto ciertas informaciones) y así eliminar cualquier duda respecto a dicho ánimo. El simple deseo del poseedor de conservar oculta la información no es suficiente. Se requiere que lo manifieste al exterior y la forma de hacerlo consiste en tomar las providencias para evitar la divulgación⁸.

Esta manifestación de voluntad deberá –como se verá más adelante– expresarse a través de actos expresos o implícitos. En todo caso, lo fundamental es que de ellos dimane claramente la voluntad del poseedor legítimo de resguardar determinados conocimientos⁹.

Así comprendido, el requerimiento de las cautelas refuerza el carácter secreto, elemento definitorio del instituto en estudio, pues, contribuye a que la información no sea fácilmente accesible, razón por la cual no habría duda en negar la condición de secreta a una determinada información cuando no se ha tomado ninguna precaución, o aun haciéndolo, resulta manifiestamente insuficiente.

3. Fundamentos normativos

La exigencia de la adopción de medidas para impedir la divulgación de información confidencial relativa a la empresa ha sido prevista en la mayoría de los países que han incorporado el secreto empresarial a sus legislaciones internas en respuesta a los instrumentos internacionales que sentaron las bases para su estandarización.

Entre estos instrumentos, es necesario mencionar la legislación norteamericana, no solo por su antigüedad (78 años), sino porque ha sido decisiva para fijar los contenidos del secreto empresarial.

⁸ No obstante, existen otros criterios en la doctrina y jurisprudencia, aunque minoritario, que apuesta por la tesis contraria, es decir, que basta la existencia de la voluntad interna de mantener ocultos determinados conocimientos para que el Estado reconozca y proteja la información confidencial. MORÓN LERMA, Esther. *Tutela penal del secreto de empresa, desde una teoría general del bien jurídico*; p. 68. Disponible: <http://www.tdx.cat/handle/10803/5066> [Consulta 8 septiembre 2017]; Hay autores que argumentan que es más eficiente que sea la normativa y no el poseedor legítimo de la información quien proporcione la protección necesaria para mantener el secreto (CHALLY, J. R. *The law of Trade Secret...*, pp. 1295-1296), mientras otros piensan que las mismas son realmente innecesarias (WENIGER, O. *La protección...*, p. 160). Ambos autores son citados por SUÑOL LUCEA, Aurea. *El secreto empresarial. Un estudio del artículo 13 de la Ley de Competencia Desleal*; nota 416.

⁹ GÓMEZ SEGADE, José Antonio. *El secreto industrial (Know-how): concepto y protección*; pp. 230-232.

Efectivamente, el *Trade Secret* de los Estados Unidos se remonta al *Restatement of Torts*¹⁰(1939), documento en el que se instituyeron las medidas tomadas por el interesado como un factor determinante en la existencia del secreto empresarial, para luego constituirse en requisito ineludible e independiente en la *Uniform Trade Secret Act*¹¹ (UTSA) (1979). Establece la citada legislación:

Toda información, inclusive una fórmula, diseño o modelo, compilación, programa, mecanismo, método, técnica o proceso que:(i) tenga un valor económico independiente, actual o potencial, que no sea generalmente conocido, y no sea fácilmente accesible (“readily ascertainable”) por medios propios, por otras personas que puedan obtener un valor económico por sus revelación o uso y, (ii) *Que el propietario realice un esfuerzo razonable según las circunstancias para mantenerlo en secreto*¹² [Cursivas son nuestras].

A nivel regional existe la Decisión 344 del Acuerdo de Cartagena¹³ (1993) que reguló por primera vez para los países andinos la materia de la propiedad intelectual y dentro de ésta el secreto industrial.

De forma específica, previno –entre otros requerimientos– el establecimiento de medidas razonables en el artículo 72c¹⁴. Dicho instrumento sería reemplazado por la Decisión 486¹⁵ (2000) de la ahora denominada CAN,

¹⁰ Este documento es considerado el texto más antiguo nacido del *Comom Law* en el que se articulan, por primera vez, los principios basilares de la protección del secreto empresarial, en concreto sus secciones 754 a 759, los cuales contribuyen, de manera significativa, al desarrollo y armonización de la legislación del secreto empresarial en Estados Unidos. SUÑOL LUCEA, Aurea. *El secreto empresarial... op. cit.*; p. 39.

¹¹ Legislación aceptada como ley general por la mayoría de los estados de Estados Unidos sobre el secreto empresarial dictada en 1979 y reformada en 1985, a objeto de definir, con mayor detalle, los remedios disponibles frente a la violación del *trade secret*. Esta ley modelo ofrece protección al titular del *trade secret* frente a su divulgación, explotación o adquisición por un tercero bajo determinadas circunstancias. No obstante, cabe comentar que su régimen de protección no logró alcanzar el objetivo unificador para el que fue diseñada. *Ibidem*; pp. 39 a 42 y nota 46.

¹² LLOBREGAT HURTADO, María Luisa. *Aproximación al concepto de secreto empresarial en derecho norteamericano*; Id. vLex: VLEX-56198451. Disponible: <http://vlex.com/vid/56198451> [Consulta 15 agosto 2017].

¹³ Este acuerdo dio origen al Sistema de Integración Económica Regional de la Región Andina (SIERRA) que, progresivamente, fue reglamentando la materia de propiedad industrial. Fue suscrito el 25 de mayo de 1969 por Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú con el propósito de favorecer la creación de un mercado común para el desarrollo económico y social de los habitantes de la región. El 13 de febrero de 1973 se adhiere Venezuela y en 1976 se retira Chile de la Comunidad.

en la que nuevamente ha sido recogido¹⁶.

Finalmente, el ADPIC¹⁷ (1995) de la Organización Mundial del Comercio (OMC) (1994) es, a la fecha, el documento multilateral más completo sobre propiedad intelectual. El secreto empresarial fue incorporado a este acuerdo por insistencia de la delegación de los Estados Unidos. En junio de 1989, su delegación propuso exigir la razonabilidad bajo los siguientes términos:

Para seguir teniendo derecho a protección legal, podrá imponerse al propietario de un secreto comercial *la obligación de hacer los esfuerzos que, habida cuenta de las circunstancias, sean razonables para mantener ese secreto*, pero sin necesidad de demostrar que ninguna otra persona lo posee. Sin perder el requerido carácter confidencial, el propietario podrá comunicar un secreto comercial a los empleados que participan en su uso, o a otras personas obligadas a mantener el secreto, o hacer cualesquiera otras comunicaciones requeridas por la ley o necesarias para la comercialización¹⁸ [Cursivas son nuestras].

En reuniones posteriores (diciembre 1989), Estados Unidos propuso como definición de *secreto empresarial* la contenida en la UTSA.

¹⁴ Acuerdo de Cartagena. Decisión 344, Régimen Común sobre Propiedad Industrial [Documento en línea]. Disponible: <http://www.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/es/can/can013es.pdf> [Consulta 8 de septiembre 2017].

¹⁵ Esta decisión es producto del proceso de revisión de la Decisión 344, que comenzó en 1998 por cuanto la intención era adaptar el documento comunitario al ADPIC (de 1995). Tal proceso culmina en el año 2000, con el dictado de la Decisión 486, denominada *Régimen común sobre la propiedad industrial*, para regular los temas de la propiedad industrial en su acepción más amplia. Venezuela, en el año 2006, tras considerar la incompatibilidad del Acuerdo con los Tratados de Libre Comercio que firman Colombia y Perú con los Estados Unidos, anunció su retiro de la CAN. Este anuncio se concretó formalmente cinco años después, el 21 de abril del 2011.

¹⁶ **Artículo 260.** Se considerará como secreto empresarial cualquier información no divulgada que una persona natural o jurídica legítimamente posea, la cual pueda usarse en alguna actividad productiva, industrial o comercial y que sea susceptible de transmitirse a un tercero, en la medida que dicha información sea (...) c) *haya sido objeto de medidas razonables tomadas por su legítimo poseedor para mantenerla secreta* [Cursivas son nuestras].

¹⁷ Comenzó su vigencia el 1º de enero de 1995 y constituye el Anexo C de la OMC. El instrumento fue modificado el 23 de enero de 2017; sin embargo, los cambios realizados no están referidos al tema de las medidas de protección, según nota explicativa de la página web de la organización. *Acuerdo Sobre los ADPIC*; [Documento en línea] Disponible: https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/31bis_trips_01_s.htm [Consulta 8 septiembre 2017].

¹⁸ NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES, RONDA URUGUAY. MTN.GNG/NG11/W/32 de 2 de junio de 1989, p.74 [Documento en línea]. Disponible en: <https://docs.wto.org/gattdocs/s/UR/GNGNG11/W32.PDF> [Consulta 8 septiembre 2017].

Principalmente, interesa resaltar su argumentación de cómo comprender la razonabilidad de las medidas:

En cuanto a lo que se entendía por precauciones razonables, los tribunales habían establecido que la tolerancia del espionaje debía cesar cuando la protección necesaria para evitarlo costaba tanto que se convertía en un obstáculo para el espíritu inventivo. No se debía exigir a una persona o empresa que tomara unas precauciones irrazonables para impedir que otro hiciera lo que en cualquier caso no debía hacer¹⁹.

La redacción final de la norma del ADPIC, sobre el secreto, quedó básicamente establecida según la propuesta de la nación norteamericana²⁰.

4. Tipos de medidas

Las medidas de protección que el poseedor del secreto empresarial suele establecer para resguardar la información son agrupadas por la doctrina en dos categorías: jurídicas y técnicas.

Las *medidas jurídicas* son instrumentos (expresos) de orden legal consistentes en establecer prohibiciones contractuales de divulgación o explotación a los sujetos que acceden a la información de forma lícita a consecuencia de la comunicación de su poseedor legítimo. En este grupo, se reconocen fundamentalmente los acuerdos de confidencialidad y las cláusulas de no competencia.

Las *medidas técnicas* (implícitas) tratan sobre procedimientos de seguridad (materiales o físicos), destinados tanto a *advertir* a su destinatario el carácter confidencial de la información, como a *prevenir* que los terceros accedan a ella sin autorización.

Se clasifican, a su vez, en medidas técnicas de carácter *interno* (marcar

¹⁹ NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES RONDA URUGUAY. MTN.GNG/NG11/16 (punto 61) de 4 de diciembre de 1989, p.35 [Documento en línea]. Disponible: <https://docs.wto.org/gattdocs/s/UR/GNGNG11/16.PDF> [Consulta 8 septiembre 2017].

²⁰ Las personas físicas y jurídicas tendrán la posibilidad de impedir que la información que esté legítimamente bajo su control se divulgue a terceros o sea adquirida o utilizada por terceros sin su consentimiento, de manera contraria a los usos comerciales honestos (10), en la medida en que dicha información: a) sea secreta en el sentido de que no sea, como cuerpo o en la configuración y reunión precisas de sus componentes, generalmente conocida ni fácilmente accesible para personas introducidas en los círculos en que normalmente se utiliza el tipo de información en cuestión; y b) tenga un valor comercial por ser secreta; y c) **haya sido objeto de medidas razonables, en las circunstancias, para mantenerla secreta, tomadas por la persona que legítimamente la controla.**

la información como confidencial, almacenarlas en áreas seguras) y *externo* (vigilar el acceso de terceros mediante el establecimiento de controles de seguridad, ocultación de elementos secretos visibles), las cuales se organizan en tres grupos:

Medidas destinadas a restringir el acceso del personal: estas técnicas van dirigidas a limitar el acceso de personal, tanto interno como externo, no solo a los lugares donde se encuentra almacenada la información (espacio donde están las bóvedas, computadoras), sino a los objetos que la incorporan (máquina, archivador, caja de seguridad, computador, armario). También están destinadas a la creación de registros de las personas que acceden a la información, además de la información en sí misma; a limitar el acceso de los visitantes; prohibir la utilización y retiro de cualquier aparato de grabación (celulares, cámaras fotográficas, grabadoras) y a exigir algún pase de seguridad o contraseña para ingresar a las instalaciones donde se guarde la información, entre otros aspectos.

Medidas orientadas a recordar el carácter secreto de la información: separar la información secreta; marcar la información como confidencial desde el instante de su creación, descubrimiento o adquisición; numerar las copias de los documentos que la recogen y llevar un control de las personas que las reciben o acceden a ellas; además, en caso de que la información se encuentre almacenada en un área concreta, rotularla como confidencial o restringida y colocar advertencias de seguridad en la entrada.

Medidas de protección en el entorno tecnológico: los ataques tecnológicos contra la propiedad intelectual constituyen una preocupación en crecimiento. En atención a ello, las empresas suelen establecer sistemas de seguridad para salvaguardar los activos intelectuales bajo forma electrónica. Así, establecen claves de acceso a la información almacenada en el computador, cortafuegos o pantallas de advertencia, uso de cámaras en la zona, etc.

La vigencia de las clasificaciones citadas ha sido ratificada por las siguientes directrices recogidas de los litigios sobre el secreto empresarial en Estados Unidos, según estudio estadístico de 2010:

1. Los acuerdos de confidencialidad son el mecanismo jurídico, por excelencia, para demostrar la protección de una información secreta.

2. Las medidas jurídicas, por lo general, son acompañadas de medidas técnicas como:

- Políticas corporativas de confidencialidad.
- Sistemas de seguridad física y electrónica.
- Registros de información confidencial.
- Inclusión de los secretos empresariales en los criterios de diligencia debida.
- Mejoras constantes y actualizaciones de los procedimientos y políticas de protección establecidos.
- Comunicación periódica a los empleados y trabajadores sobre lo que se espera de ellos, en relación con la protección de los secretos.
- Creación de equipos interdisciplinarios que se encargan de vigilar el cumplimiento de las políticas de protección.
- Instauración de planes de respuesta rápida y análisis de las causas subyacentes de los problemas y el rastreo.
- Hacer de la protección una prioridad de la empresa.

5. Razonabilidad de las medidas

Como ha quedado expresado, las normas internacionales no se conforman con exigir al poseedor legítimo de la información secreta el establecimiento de medidas, sino que han requerido, además, que estas sean razonables. Es decir, es necesario que el interesado analice, estudie, considere cuál o cuáles medidas elegirá para resguardar su información y así obtener tutela del Estado. La interrogante es saber cuándo son razonables.

En la doctrina anglosajona, existen varios criterios que intentan explicar este aspecto.

La tesis del *valor de la información* consiste en un análisis de costo-beneficios. Se considera que el costo y la cantidad de medidas que debe adoptar el interesado se fija de forma proporcional en atención al valor de la información²¹. Su máxima es que, a mayor valor de la información, mayores esfuerzos para preservar su secreto. La principal crítica que se le formula es la de distraer o apartar a los creadores de su más valiosa finalidad que es innovar²², pues, deben dedicar recursos (tiempo y dinero) en adoptar providencias en lugar de crear información socialmente valiosa.

Otros piensan que la cantidad mínima de medidas a establecer son aquellas lo suficientemente rigurosas como para forzar a los terceros a utilizar medios ilegales para obtenerla²³. También están los autores que plantean la solución de caso por caso, es decir, el interesado deberá implementar medidas de protección según la naturaleza de la información, la de la empresa, el ramo al que se dedique y a los hábitos del sector²⁴.

Existe también la tesis del *acceso previsible a la información* según la cual, las providencias que se adopten deben impedir a los terceros acceder a la información por cualquier práctica o medio generalmente conocido o utilizado en la industria de que se trate²⁵. Se rechaza esta doctrina en razón a que el estímulo a la creación se ve frustrado cuando los terceros que acuden a estas prácticas, al margen del conocimiento que tengan de ellas e incluso del costo que suponga anticiparlas, le arrebatan al poseedor legítimo del secreto la posibilidad de obtener las ventajas que le corresponden como tal²⁶.

Finalmente, hay quien opina que se han de escoger acumulativamente medidas jurídicas y técnicas²⁷ o tomar una de las dos para estimar cumplido el requisito²⁸.

²¹ Para conocer la doctrina y jurisprudencia en este sentido, consultar: AUREA SUÑOL, Lucea. *El secreto empresarial... op. cit.*, notas 438 y 439 y pp.180 a 183.

²² WINGO, Harry. "Dumpster Diving and the Ethical Blindspot of Trade Secret Law"; *Yale Law & Policy Review*, Vol. 16(1), pp.; *passim* [Documento en línea]. Disponible: <http://digitalcommons.law.yale.edu/ylpr/vol16/iss1/6> [Consulta 8 septiembre 2017].

²³ AUREA SUÑOL, Lucea. *El secreto empresarial... op. cit.*, nota 441.

²⁴ *Ibidem* notas 442,443 y 444.

²⁵ *Ibidem*; p. 184.

²⁶ *Ibidem*; p. 185.

²⁷ FARRANDO, Miguel I. *El deber de secreto de los administradores de sociedades anónimas y limitadas*; Madrid: Editorial Civitas, 2001, p. 129.

²⁸ Para conocer jurisprudencia en este sentido. AUREA SUÑOL, Lucea. *El secreto empresarial... op. cit.*, nota 449.

En la doctrina y jurisprudencia latinoamericana, se observan también algunos criterios. Al respecto, el Tribunal de Justicia de la CAN ha señalado:

La razonabilidad de la medida, se tiene que determinar *en relación con el círculo donde se desenvuelven las personas que normalmente manejan información de similares características*. No es lo mismo el análisis de razonabilidad que se hace en el círculo de empresas farmacéuticas, donde el personal químico farmacéutico se encuentra capacitado para hacer deducciones y procesos complejos para obtener información, que el que se debe hacer en relación con personas que se dedican al negocio de los restaurantes²⁹ [Cursivas son nuestras].

En la doctrina colombiana, se da por cumplida la exigencia cuando “se adoptan, de manera consciente, políticas y prácticas suficientes en términos *cualitativos o cuantitativos*, según las circunstancias, para mantener en secreto la información de que se trate”³⁰ o en atención a las *circunstancias* y a la *idoneidad* de las mismas³¹.

Jaime Sanín Restrepo cataloga el requisito de las medidas de protección como el más problemático por su naturaleza subjetiva. Afirma que se enfoca en el titular y no en la información, en tanto a obligar a un análisis de caso por caso. Concluye que la razonabilidad supone providencias idóneas y necesarias para protegerse³².

Como ha quedado expuesto, no hay en los criterios citados directrices comunes para fijar la razonabilidad de las medidas. Por el contrario, son posiciones cuyos razonamientos han sido rebatidos por otros autores o constituyen meras opiniones que no aportan una solución sino que trasladan la interrogante a otro tema: determinar qué se entiende por idónea, adecuada, suficiente, necesarias, etc.

²⁹ TRIBUNAL DE JUSTICIA DE LA COMUNIDAD ANDINA. Proceso 123 IP 2010; sentencia de 12 de enero de 2011. Disponible en: <http://intranet.comunidadandina.org/Documentos/Procesos/123-IP-2010.doc>. [Consulta 11 septiembre 2017].

³⁰ TOBÓN FRANCO, Natalia. *Secretos industriales, empresariales y know-how*. Medellín: Editorial Diké, 2009, p. 44.

³¹ METKE, Ricardo. *Lecciones de propiedad industrial*; Medellín, Editorial Diké, 2006, p. 89.

³² “El secreto empresarial: Concepto teórico y fallas a la hora de alegar su violación ante la superintendencia de industria y comercio”; *Revista de Derecho Privado*, n.º 49, 2013. Disponible en: <http://www.redalyc.org/pdf/3600/360033220003.pdf> [Consulta 14 de septiembre de 2017].

Ante esta realidad, parece evidente la inexistencia de reglas generales para resolver el tema de la razonabilidad. Sin embargo, la tesis que se examina, a continuación, presenta una argumentación basada en los propios fundamentos del secreto empresarial lo que otorga solidez –como técnica orientadora– en la determinación de este elemento subjetivo, al tomar en cuenta las circunstancias de cada caso, tal como lo ordena el artículo 39.2 del ADPIC.

5.1. Tesis de las esferas de protección del secreto

Esta propuesta corresponde a la autora española Suñol Lucea, quien parte de la premisa de que la apreciación de la razonabilidad de las medidas de protección del secreto empresarial no es un criterio absoluto sino que dependerá, siempre, de juicios de valor³³.

En este orden, plantea que existen dos esferas o espacios de protección del secreto según sea el sujeto a quien va dirigida la medida. La primera esfera referida a los sujetos a los cuales se les ha comunicado voluntariamente o se ha autorizado el conocimiento de la información secreta por el poseedor legítimo, y la segunda, a los terceros que no la conocen (por ejemplo, los espías o intrusos).

En ambos casos, las medidas cumplen la misma función: impedir la divulgación de la información pero de manera diferente, en atención a los referidos sujetos. Es decir, en el caso de las personas a las que se les ha comunicado voluntariamente el secreto, las medidas se dictan *inmediatamente para impedir su divulgación*, por lo que este cometido se alcanza de forma *directa*³⁴. No así respecto a los terceros que no la conocen. En este supuesto, las medidas se orientan *inmediatamente* a que el sujeto en cuestión no conozca la información. Por ello, se afirma que es de manera *indirecta* cómo se impide la divulgación.

Esta distinción revela dos situaciones según la autora. Por una parte, las medidas que se necesitan para proteger el secreto son diferentes en cada caso y, por otro, el estándar de razonabilidad exigible no puede (ni debe) ser homogéneo en ambas esferas.

³³ SUÑOL LUCEA, Aurea. *El secreto empresarial... op. cit.*, pp. 172-173..

³⁴ En consecuencia, solo protegen de forma mediata respecto a terceros que no conocen la información, porque no fueron diseñadas para él.

A continuación, se examina cada uno de los supuestos por separado.

5.1.1. Medidas de protección razonables frente a los sujetos a los que se comunica voluntariamente la información

Como quiera que el desarrollo del secreto empresarial supone la necesidad *de comunicar la información* a múltiples sujetos (trabajadores, colaboradores, prestadores de servicios, socio comercial, proveedores, etc.), a fin de explotar adecuadamente sus ventajas, ello exige tomar precauciones para controlar el riesgo de filtración de información confidencial.

En este supuesto, parece claro que la situación está bajo el absoluto control del poseedor legítimo, ya que de su voluntad depende tanto comunicar la información a determinadas personas como escoger las cautelas para evitar que estas la divulguen. Por ello, se entiende que el estándar de protección sea estricto. No se justifica la ausencia de seguridad para preservar el carácter secreto. En atención a esto, las medidas mínimas necesarias que se recomienda tomar en esta esfera son las siguientes:

a. Selección del personal

La elección cuidadosa del personal que conocerá la información secreta es importante y luce por demás obvia. Ello significa revelar la información solo a los sujetos que precisen conocerla para su debida explotación, pues, la comunicación indiscriminada, al margen de que aumenta las posibilidades de que se produzcan fugas indeseadas, constituye una muestra (prueba en contra) de su desinterés en conservarla en secreto. La necesidad de restringir el acceso de la información se entiende entonces como una medida imprescindible para conservar su carácter secreto.

b. Medidas jurídicas

En materia de informaciones reservadas, las medidas jurídicas están referidas básicamente a establecer convenios de confidencialidad o cláusulas de no competencia. En el *primero*, los empleados se obligan a no divulgar ni utilizar la información para un fin distinto de aquel para el que se les comunicó. Por ejemplo, el empresario que desee que el contenido de una comunicación interna se mantenga en reserva, dado su valor competitivo, deberá exigir a todas las personas que lo han de conocer por razones de su actividad que suscriban un convenio de confidencialidad. *Los segundos* persiguen evitar el perjuicio que supondría para una corporación mercantil que, terminada la

relación laboral, los empleados utilizaran los conocimientos o informaciones adquiridos en otra empresa del sector. Las cláusulas de no competencia tienen efecto una vez terminada la relación laboral.

Cabe acotar que las medidas jurídicas podrían obviarse únicamente cuando sobre los sujetos en cuestión pese un *deber general de reserva legal* o convencional respecto a la información³⁵.

Este deber de reserva constituye la contrapartida de la concepción relativa del secreto, que si bien autoriza la comunicación de información reservada a terceros, exige que se imponga a los que entran en conocimiento de la misma una obligación de confidencialidad (explícita o implícita). Por ello, ante una reclamación judicial, no sería suficiente demostrar que varios de los sujetos a los que se comunicó la información se encuentran obligados a mantenerla en secreto. El hecho de que alguno de ellos esté libre de ese deber puede bastar para considerar que no fue adecuadamente protegida. En ese sentido, un tribunal norteamericano declaró que no fue suficiente que el titular demostrara la existencia del acuerdo de confidencialidad con los trabajadores, ya que había suministrado la información a un tercero sin exigir ninguna obligación de confidencialidad³⁶.

c. *Debida advertencia*

La existencia del deber genérico de reserva no garantiza por sí solo tal carácter. Se precisa para que la conducta del poseedor legítimo pueda entenderse razonable es que *advierta* a quienes accedan a ella de su naturaleza reservada porque de lo contrario no estarían impedidos de divulgarla³⁷.

Efectivamente, los sujetos que acceden a la información, por voluntad del poseedor legítimo, deben tener conciencia de su deber de sigilo, es por ello que se les debe *informar* para evitar la pérdida involuntaria de algún secreto. Un empleado puede tener acceso legítimo al secreto de un empresario y, sin embargo, manipularlo de forma negligente. Por esta razón, su formación es esencial para que sepan qué se espera de ellos cuando tengan que manejar

³⁵ Este deber de reserva tiene su fundamento en el principio de la buena fe. Los empleados, trabajadores etc., están obligados a respetar la confidencialidad debida a su empleador aunque no haya acuerdos pues existe la obligación implícita (moral) de no utilizar de un modo perjudicial para el empresario los secretos que adquieran durante el trabajo. En ese sentido, fue elaborado el contenido del artículo 265 de la Decisión 486 de la CAN que prevé: "Toda persona que con motivo de su trabajo, empleo, cargo, puesto, desempeño de su profesión o relación de negocios tenga acceso a un secreto empresarial sobre cuya confidencialidad se le haya prevenido, deberá abstenerse de usarlo o divulgarlo, o de revelarlo sin causa justificada y sin conocimiento de la persona que posea dicho secreto o de su usuario autorizado".

³⁶ SUÑOL LUCEA, Aurea. *El secreto empresarial... op. cit.*, nota 454.

³⁷ *Ibidem*; p.175.

una información. Obviar esta medida de formación empresarial básica puede llevar a perder la protección que brinda el Estado.

En el Derecho comparado, la falta de advertencia constituye un factor determinante para considerar que no se tomaron medidas razonables. Por una parte, porque nadie puede saber qué información se debe mantener en reserva, a menos que se le precise, ya de forma expresa (cuando se informa por escrito, se firma un acuerdo³⁸ o se notifica verbalmente³⁹, identificando manifiestamente la información en el pacto de confidencialidad) o implícitamente (marcando los documentos como confidenciales, colocando advertencias en áreas sensibles, restringiendo accesos, instalando pantallas de advertencias en los computadores, distribuyendo circulares internas, con el objeto de identificar la información que debe mantenerse en reserva, etc.). Por otro lado, porque, al hacer la debida advertencia queda claro cuál es la información que se debe mantener en secreto e indirectamente, cual puede ser utilizada libremente⁴⁰.

d. Medidas adicionales

Estas cautelas proceden cuando la relación entre el poseedor legítimo del secreto y el sujeto que entró en conocimiento de la misma llega a su fin⁴¹. Estos procedimientos consisten en pedir a los empleados que devuelvan, antes

³⁸ El instrumento por excelencia es, sin duda, el acuerdo de confidencialidad, cuyo valor se aprecia en las demandas entre empleadores y sus antiguos trabajadores.

³⁹ Por ejemplo, el caso de un acuerdo oral de confidencialidad (que no fue negado por la demandada) sobre determinados dibujos y planos utilizados para fabricar una barra estabilizadora para automóviles se consideró suficiente, junto a otras medidas adoptadas por el actor (los conservaba en su casa bajo llave, no los divulgo salvo a las personas a las que era preciso revelarlo, los entregaba siempre personalmente, etc.) para entender que habían sido razonablemente conservados en secreto. *Niemi v. NHK Spring Co., Ltd.*, 543 F.3d 294 (6th. Cir. 2008). *SUNOL LUCEA, Aurea. El secreto empresarial... op. cit.*, nota 457.

⁴⁰ De no ser así, el sistema de protección del secreto se convertiría en una herramienta para coartar la libertad de trabajo de trabajadores y demás colaboradores del poseedor legítimo de la información no divulgada.

⁴¹ Estas medidas deben implementarse mediante el respeto de los intereses del empleador y el trabajador de forma legal. De esta manera, el empresario tiene derecho a estar protegido contra la competencia desleal producida por la usurpación de sus secretos industriales y el ex trabajador a tener la ocupación y los medios de vida que mejor se adapten a sus necesidades. Como la sociedad se beneficia de las mejoras tecnológicas, se requiere entonces que, terminada la relación de trabajo se garantice al titular de un secreto empresarial que los ex empleados no hagan uso de sus creaciones o mejoras de forma indebida, de lo contrario, estos no tendrían motivación para incentivar la investigación ni mejorar los métodos actuales. Del otro lado, las restricciones, una vez terminada la relación de trabajo, reduce la movilidad económica de los trabajadores y limita su libertad personal para continuar la actividad laboral deseada, pues se coarta ante la posible adquisición de secretos industriales y, por tanto, paradójicamente, se le restringe por tener mayor experiencia en la industria en la que es más productivo. En todo caso, hay que tener presente que no se debe limitar a un trabajador de beneficiarse de los conocimientos generales, habilidades y experiencia desarrolladas en un antiguo empleo.

de su retiro definitivo la información confidencial contenida en documentos, los puertos USB, los computadores así como los objetos que permiten acceder a ella (pases de entrada, llaves, etc.). No hacerlo puede significar la pérdida de una futura acción judicial. Tal es el caso de *PatientPoint*, empresa que demandó a un empleado despedido para evitar que usara información reservada a la que había tenido acceso durante el desempeño de sus funciones. El tribunal tuvo en cuenta, para decidir en su contra, que la empresa no había solicitado al demandado que firmara un acuerdo de no divulgación hasta un año después de que asumió el cargo, como tampoco que devolviera la computadora portátil ni la información confidencial hasta seis meses después de su despido⁴².

También, es una medida recomendable advertir al nuevo empleador de que el antiguo trabajador está al tanto de secretos empresariales y que debe mantenerlos en reserva o que está sujeto a un pacto de no competencia.

5.1.2. Medidas de protección razonables respecto a los ataques de terceros que ignoran la información

Impedir las agresiones de terceros para acceder a la información⁴³ no está bajo el total dominio del interesado porque no siempre depende de su voluntad⁴⁴, luego, para el establecimiento de medidas razonables, se deben analizar los dos intereses en conflicto: los del legítimo poseedor y los del intruso, a fin de considerar, de la forma más justa posible, cuándo el titular legítimo de aquellas informaciones asumió las cautelas suficientes (a pesar de que el tercero haya podido hacerse de la misma) y cuándo ha incurrido en negligencia. Por ello, en este supuesto, el estándar de razonabilidad debe ser necesariamente más *flexible*.

⁴² PASSMAN, Pamela. "Ocho etapas para proteger los secretos comerciales"; *OMPI Revista*, 1/2016 Disponible en: http://www.wipo.int/wipo_magazine/es/2016/01/article_0006.html [Consulta 8 septiembre 2017].

⁴³ Los terceros son sujetos que pueden estar en el interior de la empresa, por ejemplo, trabajadores que allí laboran pero que no tienen acceso a la información o en el exterior, como sería el caso de un competidor. Por otra parte, sus actuaciones se consideran contrarias a los usos comerciales honestos, cuando la adquisición de la información resulte del espionaje industrial, del incumplimiento de un contrato u otra obligación, el abuso de confianza, la infidencia, el incumplimiento de un deber de lealtad o la instigación a realizar cualquiera de estos actos. LA INTEGRACIÓN POLÍTICA DE LA COMUNIDAD ANDINA: INSTRUMENTOS Y NORMAS DERIVADAS DEL ACUERDO DE CARTAGENA [Documento en línea]. Disponible en: <http://www.comunidadandina.org/bda/docs/CAN-INT-0004.pdf> [Consulta 8 septiembre 2017].

⁴⁴ A su ánimo (de resguardar la información) se oponen las estrategias/habilidades del intruso o espía para adquirirla.

Esta tesis resulta atractiva porque –como se ha dicho– basa su solución en los propios fundamentos del secreto empresarial. Es decir, Aura Suñol Lucea parte de la premisa de que para estimular la investigación y la creación de información valiosa lo natural es que el empresario dedique sus recursos (tiempo y dinero) a la creación e innovación y evite gastos innecesarios en la implementación de medidas costosas. En ello consiste su tesis de la adecuada advertencia.

Criterio de la adecuada advertencia a los terceros del carácter secreto de la información

La función esencial de las medidas –dice– no reside tanto en *impedir* que los terceros interesados adquieran la información como en advertir o *prevenir* que tales conocimientos tienen naturaleza reservada. En otras palabras, las cautelas aquí tendrían básicamente una finalidad *informativa* lo cual armoniza con la citada premisa, pues, permite al poseedor legítimo del secreto concentrar esfuerzos y recursos en crear nueva información para explotarla de manera racional e incentiva, estimula e impulsa a los terceros a desarrollar la información de forma independiente⁴⁵ o, en todo caso, a solicitar una autorización.

Entonces, para que las medidas frente a los terceros que desconocen la información se consideren razonables será suficiente con que el poseedor legítimo, en atención a las circunstancias de cada caso (naturaleza de la información, recursos de la empresa, hábitos del sector, etc.) *advierta* el carácter secreto de la información, ya sea porque las medidas en cuestión directamente *impidan* o *restringan* el acceso de personas no autorizadas (se establece códigos de acceso; se restringe el ingreso a áreas sensibles), ya sea porque *pongan en evidencia* su naturaleza reservada (la información se marca como secreta, se colocan advertencias de seguridad en los documentos, dependencias, lugares de la planta, etc. donde se almacena la información).

Este criterio procura censurar la conducta desleal de quien sabía –por haber sido advertido en los términos expuestos– que el uso de una información no era libre. Luego, en la medida en que la conducta del tercero, al hacerse de la información sin esfuerzo y costos, destruya la posición o ventaja de su poseedor legítimo, resultará sancionable por contravenir objetivamente la

⁴⁵ Con lo cual se aspira crear conciencia y evitar que alguien se beneficie –deslealmente– de los frutos y del trabajo de otro.

buena fe. De no interpretarse en este sentido –paradójicamente–, se estaría premiando la ilicitud de la apropiación de la información ajena y castigando al legítimo poseedor bajo el argumento de que, por ejemplo, no cerró la puerta con candado o si lo hizo, no resultó ser lo suficientemente difícil de abrir con ganchos.

Tampoco sería razonable –bajo el mismo criterio de la deslealtad– exigir al poseedor legítimo de una información que la proteja de conductas indebidas como son, por ejemplo, escarbar en la basura de un competidor, sobrevolar una construcción inacabada y tomar fotografías, a fin de descubrir el secreto, etc.

Finalmente, el hecho de que el tercero se vea obligado a eludir las medidas de protección (romper un candado, descubrir una contraseña) o a utilizar medios que constituyen un ilícito *per se* (inducción a infringir un deber de secreto, practicar un soborno o un acto de espionaje) es un indicio de que su carácter secreto ha sido razonablemente resguardado⁴⁶.

CONCLUSIONES

1. Las medidas de protección son uno de los requisitos constitutivos del secreto empresarial. Esta exigencia adquiere cada vez mayor valor ya que básicamente es la prueba de la voluntad de resguardar estos conocimientos.

2. Las normas internacionales han estandarizado la exigencia de la razonabilidad en las medidas de protección pero sin establecer reglas generales para su determinación al someterse a diferentes criterios. Una de las tesis propuestas es la de las dos esferas de protección del secreto que plantea una nueva perspectiva para el examen de la razonabilidad como es establecer las providencias en atención al sujeto a quien va dirigida.

3. Se recomienda la referida tesis –como técnica orientadora– porque sus argumentos parten de los fundamentos del secreto empresarial lo cual le otorga solidez y permanencia en el tiempo.

⁴⁶ De otro modo, no sería preciso realizar este tipo de conductas arriesgadas y costosas para obtener el secreto. Así lo reflejan decisiones judiciales que contienen criterios como el siguiente. En el caso Clark v. Bunker, se consideró que tanto la cuantiosa suma de dinero que el demandado tuvo que pagar a una empresa para que le revelara el plan de negocios que utilizaba bajo deber de reserva como los medios extremos e ilícitos (tales como el engaño y espionaje comercial) a los que acudió para hacerse con la información, demostraban que ese plan tenía carácter secreto. SUÑOL LUCEA, Aurea. *El secreto empresarial... op. cit.*, nota 481.

4. El conocimiento y aplicación de esta teoría tiene utilidad para orientar en la resolución de causas judiciales donde se discuta la existencia o violación de un secreto empresarial, puesto que corresponde al juez verificar –entre otros temas–, el cumplimiento del elemento subjetivo de la razonabilidad en las medidas de protección.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ARIAS ODON, Fidias. *El proyecto de investigación. Introducción a la metodología científica*; 5ª ed.; Caracas: Editorial Episteme, 2006.
- FARRANDO, Miguel I. *El deber de Secreto de los Administradores de Sociedades Anónimas y Limitadas*; Madrid: Editorial Civitas, 2001.
- GÓMEZ SEGADE, José Antonio. *El secreto industrial (know-how): concepto y protección*; Madrid: Editorial Tecno, 1974.
- METKE MÉNDEZ, Ricardo. *Lecciones de propiedad industrial*. Medellín: Editorial Diké; 2000; Tomos II.
- MONTERO, Maritza; HOCHMAN, Elena. *Investigación documental técnicas y procedimientos*. Caracas: Editorial Panapo, 2005.
- SIERRA BRAVO, R. *Tesis doctorales y trabajos de investigación científica*; 5ª ed., Madrid: Thomson Editores Spain. 2007.
- SUÑOL LUCEA, Aurea. *El secreto empresarial. Un estudio del artículo 13 de la Ley de Competencia Desleal*; España: Editorial Civitas, 2009.
- TOBÓN FRANCO, Natalia. *Secretos industriales, empresariales y know-how*; Medellín: Editorial Diké; 2009.

Referencias electrónicas

- Acuerdo Sobre los ADPIC [Documento en línea]. Disponible: https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/31bis_trips_01_s.htm [Consulta 8 septiembre 2017].
- Acuerdo de Cartagena. Decisión 344, Régimen Común sobre Propiedad Industrial; [Documento en línea] Disponible: <http://www.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/es/can/can013es.pdf> [Consulta 8 septiembre 2017].
- FONT ACUÑA, Thais Elena. El Régimen jurídico del secreto empresarial como obra del ingenio; Tesis Doctoral; Universidad Central de Venezuela, 2016. Disponible: <http://caelum.ucv.vu/handle/123456789/14735> [Consulta 8 septiembre 2017].
- LA INTEGRACIÓN POLÍTICA DE LA COMUNIDAD ANDINA: INSTRUMENTOS Y NORMAS DERIVADAS DEL ACUERDO DE CARTAGENA [Documento en línea] Disponible en: <http://www.comunidadandina.org/bda/docs/CAN-INT-0004.pdf> [Consulta 8 septiembre 2017].
- LLOBREGAT HURTADO, María Luisa. *Aproximación al Concepto de Secreto Empresarial en*

Derecho Norteamericano Id. vLex: VLEX-56198451 [Documento en línea] Disponible en: <http://vlex.com/vid/56198451> [Consulta 15 agosto 2017].

NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES RONDA URUGUAY, MTN.GNG/NG11/W/32; [Documento en línea] Disponible: <https://docs.wto.org/gattdocs/s/UR/GNGNG11/W32.PDF> [Consulta 8 septiembre 2017].

NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES RONDA URUGUAY. MTN.GNG/NG11/16; [Documento en línea] Disponible en: <https://docs.wto.org/gattdocs/s/UR/GNGNG11/16.PDF> [Consulta 8 septiembre 2017].

MORÓN LERMA, Esther. Tutela penal del secreto de empresa, desde una teoría general del bien jurídico; Tesis Doctoral; Universidad Autónoma de Barcelona; España; 2002 [Versión completa en línea]. Disponible en: <http://www.tdx.cat/handle/10803/10803/5066> [Consulta 8 septiembre 2017].

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC). Textos jurídicos de la OMC; [Documento en línea]. Disponible: https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/legal_s.htm#TRIPs [Consulta 8 septiembre 2017].

PASSMAN, Pamela. “Ocho etapas para proteger los secretos comerciales”; OMPI Revista [en línea] 1/2016; Disponible en: http://www.wipo.int/wipo_magazine/es/2016/01/article_0006.html [Consulta 8 septiembre 2017].

SANÍN RESTREPO, Jaime. “El secreto empresarial: Concepto teórico y fallas a la hora de alegar su violación ante la superintendencia de industria y comercio”; *Revista de Derecho Privado* n.º 49, 2013; Disponible: <http://www.redalyc.org/pdf/3600/360033220003.pdf> [Consulta 14 de septiembre de 2017].

TRIBUNAL DE JUSTICIA DE LA COMUNIDAD ANDINA. Proceso 123 IP 2010. Sentencia de 12/1/2011 [Versión completa en línea]. Disponible en: <http://intranet.comunidadandina.org/Documentos/Procesos/123-IP-2010.doc>. [Consulta 11 septiembre 2017].

WINGO, Harry. “Dumpster Diving and the Ethical Blindspot of Trade Secret Law”; *Yale Law & Policy Review*, 16(1), 1997 [Documento en línea]. Disponible: <http://digitalcommons.law.yale.edu/ylpr/vol16/iss1/6> [Consulta 8 septiembre 2017].