

KNOW-HOW O SECRETO EMPRESARIAL. A PROPÓSITO DEL NUEVO CÓDIGO DE COMERCIO DE ECUADOR

XAVIER GÓMEZ VELASCO*

RESUMEN

El presente artículo analiza la figura del *know-how* como se encuentra caracterizada en el Código de Comercio de 2019, contrastándola con aquella del secreto empresarial que ya se encontraba arraigada en nuestra legislación mucho antes de la expedición de dicho Código. Conforme demuestra el análisis, la principal diferencia que podría establecerse entre ambas figuras reside en su ámbito de aplicación, que es mayor en el secreto empresarial. En consecuencia, la introducción del *know-how* en el Código de Comercio parece innecesaria e inconveniente, pues lo adecuado hubiese sido que el Código se refiriese al secreto empresarial en lugar de al *know-how*.

Palabras clave: *know-how*; secreto empresarial; información no divulgada; propiedad intelectual; contrato de licencia.

* Abogado y doctor en Jurisprudencia por la Universidad Central del Ecuador. Magíster en Derecho Económico por la Universidad Andina Simón Bolívar, sede Quito. Magíster en Propiedad Intelectual por la Escuela de Leyes de Cardozo, Universidad de Yeshiva. Especialista Superior en Derecho de la Competencia por la Universidad Carlos III de Madrid. Abogado en libre ejercicio profesional con énfasis en temas de propiedad intelectual. Docente de propiedad intelectual en la Universidad Andina Simón Bolívar, sede Quito. Autor y expositor sobre temas de propiedad intelectual. Afiliación institucional: abogado en libre ejercicio profesional; docente de propiedad intelectual en la Universidad Andina Simón Bolívar, sede Quito. Contacto: xgomezv@ipgomez.com Ciudad: Quito. País: Ecuador. Fecha de recepción: 2 de febrero de 2023. Fecha de aceptación: 21 de abril de 2023. Para citar este artículo: Gómez Velasco, Xavier. "Know-how o secreto empresarial. A propósito del nuevo Código de Comercio de Ecuador", en *Revista La Propiedad Inmaterial* n.º 35, Universidad Externado de Colombia, enero-junio 2023, pp. 177-207. DOI: <https://doi.org/10.18601/16571959.n35.07>

KNOW-HOW OR TRADE SECRET WITH REGARD
TO THE NEW COMMERCIAL CODE OF ECUADOR

ABSTRACT

This article analyzes the concept of know-how, as it is delineated in the Commercial Code of 2019, comparing it with that of trade secret, which was already rooted in our legislation long before the issuance of the mentioned Code. As the analysis shows, the main identified difference between the two concepts lies in their scope of application, which is greater in the trade secret. Consequently, the introduction of the know-how in the Commercial Code seems unnecessary and inconvenient, since it would have been appropriate for the Code to refer to the trade secret instead of the know-how.

Keywords: Know-how, Trade Secret; Undisclosed Information; Intellectual Property, License Agreement.

INTRODUCCIÓN

En el año 2019, se expidió el vigente Código de Comercio de la República del Ecuador. Entre los nuevos tipos de contratos que se recogen en el mencionado Código se encuentra el denominado Contrato de Permiso de Usar Conocimiento o *Know-how*. Las disposiciones pertinentes a este contrato, además de delinear su contenido, definen y caracterizan al conocimiento que puede constituir *know-how*. Sin embargo, al tiempo de la expedición del mencionado cuerpo legal, ya se encontraba arraigada en la normativa ecuatoriana la figura del secreto empresarial, que no parece que se haya tenido en cuenta a la hora de introducir aquella del *know-how* en el Código de Comercio.

La innovación legislativa señalada en el párrafo anterior genera incertidumbre. En efecto, la introducción del *know-how* en la normativa ecuatoriana impone la necesidad de deslindarlo del secreto empresarial. Para ello, corresponde analizar los rasgos característicos del *know-how* y contrastarlos con aquellos del secreto empresarial. Este análisis permite concluir que la principal diferencia que podría establecerse entre el *know-how* y el secreto empresarial, bajo la normativa aplicable en nuestro país, reside en su ámbito de aplicación, pues el abanico de conocimientos susceptibles de protección como secreto empresarial es mayor que el de los conocimientos constitutivos de *know-how*. En consecuencia, lo adecuado hubiese sido que el nuevo tipo contractual regulado en el vigente Código de Comercio tuviese por objeto al secreto empresarial en lugar de al *know-how*¹.

1 Si bien la introducción del *know-how* en el Código de Comercio parece innecesaria e inconveniente —por las razones expuestas en el texto—, las normas sobre el contrato

I. NORMATIVA APLICABLE

Ecuador cuenta con un nuevo Código de Comercio desde el año 2019^[2]. La anterior normativa —también denominada Código de Comercio— databa del año 1906^[3] y fue objeto de varias reformas y una codificación⁴ —también sometida a numerosas modificaciones—.

Entre otras novedades, el actual Código regula lo concerniente al Contrato de Permiso de Usar Conocimiento o *Know-how*, en los artículos 577 a 584, que se ubican en el Capítulo Cuarto del Título Séptimo, “Sistemas de Distribución y otros contratos relacionados”, del Libro Quinto, “De los Contratos Mercantiles”. A este efecto, el Código establece —aunque de manera dispersa— los caracteres de lo que constituye *know-how*⁵.

En lo que concierne a la normativa previa a la expedición del Código de Comercio de 2019, la Decisión 344 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena⁶ reguló lo relativo a *secretos industriales*, en su Capítulo IV, “De los secretos industriales”, artículos 72 a 80^[7]. Este régimen, bajo la denominación de *secretos empresariales*, pasó a la Decisión 486 de la Comisión de la Comunidad Andina⁸, Título XVI, “De la competencia desleal vinculada a la propiedad industrial”, Capítulo II, “De los secretos empresariales”, artículos 260 a 266.

Con relación a la legislación nacional, la Ley de Propiedad Intelectual⁹ normó esta materia en su Libro II, “De la propiedad industrial”, Capítulo VII, “De

de licencia de dicho *know-how* podrían tener una importante función integradora respecto de contratos de licencia de secretos empresariales, así como de otros derechos de propiedad intelectual que protegen conocimientos técnicos y que se mantienen atípicos bajo la normativa aplicable en nuestro país. Al respecto, vale recordar que, entre las normas aplicables a los actos innominados (atípicos), suele recurrirse a “las reglas propias del contrato típico más próximo o semejante”. Ospina Fernández, Guillermo & Ospina Acosta, Eduardo. *Teoría general del contrato y del negocio jurídico* (7ª ed.). Bogotá: Temis, 2009, p. 51.

2 Ecuador, *Código de Comercio*, Registro Oficial 497, Suplemento, 29 de mayo de 2019.

3 Ecuador, *Código de Comercio*, Registro Oficial 143, Suplemento, 30 de julio de 1906.

4 Ecuador, *Código de Comercio* (Codificación), Registro Oficial 1202, Suplemento, 20 de agosto de 1960.

5 Con notable previsión, José Antonio Gómez Segade, varias décadas atrás, comentó: “A mi juicio, no debe intentarse una definición del *know-how* válida universalmente, sino que la definición de la figura y la delimitación de sus contornos precisos deben dejarse a cargo de las legislaciones nacionales”. Gómez Segade, José Antonio. *El secreto industrial* (know-how): *concepto y protección*, Biblioteca Tecnos de Estudios Jurídicos. Madrid: Tecnos, 1974, p. 132.

6 Acuerdo de Cartagena, *Decisión 344: Régimen Común sobre Propiedad Industrial*, Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena 142, 29 de octubre de 1993.

7 “La Decisión 344 regula por primera vez a nivel andino lo concerniente al secreto industrial, siguiendo al pie de la letra las disposiciones adoptadas por la nueva ley mexicana que coinciden con lo señalado en la ley interna peruana que regía al entrar en vigencia la Decisión 344”. Pachón, Manuel & Sánchez Ávila, Zoraida. *El régimen andino de la propiedad industrial. Decisiones 344 y 345 del Acuerdo de Cartagena*. Bogotá: Gustavo Ibáñez, 1995, p. 181.

8 Comunidad Andina, *Decisión 486: Régimen Común sobre Propiedad Industrial*, Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena 600, 19 de septiembre de 2000.

9 Ecuador. *Ley de Propiedad Intelectual* (Codificación), Registro Oficial 426, Suplemento,

la información no divulgada”, artículos 183 a 193. Estas disposiciones fueron derogadas por la Disposición Decimosegunda —de las Disposiciones Reformatorias y Derogatorias— de la Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado¹⁰. Esta Ley regula los *secretos empresariales* en el Capítulo II, “Régimen de Regulación y Control”, Sección 5, “De las prácticas desleales”, artículo 27, numeral 7, cuyos literales c) y d) fueron derogado y reformado, respectivamente, por la Disposición Derogatoria Tercera y la Disposición Reformatoria Novena del Código Orgánico de la Economía Social de los Conocimientos, Creatividad e Innovación¹¹. Este último Código trata de la *información no divulgada* en su Libro III, “De la gestión de los conocimientos”, Título V, “De otras modalidades relacionadas con la propiedad intelectual”, artículos 506 a 510.

II. DENOMINACIONES DE LA FIGURA

Un aspecto preliminar del análisis reside en la denominación de la figura. Además de la normativa mencionada en el numeral anterior, la legislación aplicable en Ecuador contiene referencias tanto a *know-how*¹² —o su traducción *saber hacer*¹³—, por un lado, como a *secretos industriales*¹⁴, *comerciales*¹⁵ o *empresariales*¹⁶, por otro¹⁷.

28 de diciembre de 2006.

10 Ecuador. *Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado*. Registro Oficial 555, Suplemento, 13 de octubre de 2011.

11 Ecuador. *Código Orgánico de la Economía Social de los Conocimientos, Creatividad e Innovación*. Registro Oficial 899, Suplemento, 9 de diciembre de 2016.

12 Ecuador. *Ley de Régimen Tributario Interno*. Registro Oficial 463, Suplemento, 17 de noviembre de 2004, tercer artículo agregado a continuación del artículo 15 (mediante Ecuador. *Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria del Ecuador*. Registro Oficial 242, Tercer Suplemento, 29 de diciembre de 2007, artículo 78); Ecuador. *Reglamento a la Estructura e Institucionalidad de Desarrollo Productivo, de la Inversión y de los Mecanismos e Instrumentos de Fomento Productivo, establecidos en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. Registro Oficial 450, Tercer Suplemento, 17 de mayo de 2011, artículo 1; y, varios convenios de promoción y protección de inversiones.

13 Ecuador. *Código Orgánico de la Economía Social de los Conocimientos, Creatividad e Innovación*, artículo 81; y Ecuador. *Código de Comercio*, 2019, artículo 567.

14 Ecuador. *Código Orgánico General de Procesos*. Registro Oficial 506, Suplemento, 22 de mayo de 2015, artículo 83; Ecuador. *Reglamento General a la Ley Orgánica de Defensa del Consumidor* (Reformado por Decreto Ejecutivo 1206 de 2006). Registro Oficial 287, 19 de marzo de 2011, artículo 53; y, varios convenios de promoción y protección de inversiones.

15 Ecuador, *Reglamento a la Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado*, Registro Oficial 697, 7 de mayo de 2012, artículo 65; Ecuador. *Manual de Metodología de Valoración de Activos Intangibles de Propiedad Intelectual*. Registro Oficial 277, Edición Especial, 27 de febrero de 2015; y varios convenios sobre promoción y protección de inversiones, así como para evitar la doble tributación.

16 Ecuador. *Ley de Compañías* (Reformada por Ley 0 de 2014). Registro Oficial 312, 5 de noviembre de 1999, artículo 440; y Ecuador. *Reglamento de Clasificación de Información Reservada de la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo*. Registro Oficial 622, Suplemento, 6 de noviembre de 2015, artículo 3.

17 También existen referencias a *secretos industriales o empresariales* (Ecuador. *Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado*, numeral 8 del artículo 27) y a *secretos comerciales e industriales* (Ecuador. *Reglamento para la Aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno*. Registro Oficial 209, Suplemento, 8 de junio de 2010, artículo 140).

Adicionalmente, y en el mismo contexto, se utilizan también las expresiones de *conocimientos técnicos*¹⁸ e *información no divulgada*¹⁹.

Como se observa, la normativa no es unívoca ni sistemática en este punto. Junto con la denominación de *know-how* se emplean también otras para referirse —aparentemente— a una misma figura u otras de naturaleza muy similar. Las diferentes denominaciones podrían, según el ámbito de que se trate, conllevar asimismo diferencias de contenido. Ello, sin embargo, escapa de los límites del presente análisis, que se enfoca en el concepto de *know-how* en el marco del Código de Comercio, contrastándolo con el de *secreto empresarial*, en la Decisión 486 de la Comisión de la Comunidad Andina.

III. DEFINICIÓN DE *KNOW-HOW*

En torno del *know-how*, se ha dicho que “nadie sabe con exactitud cuáles son los contornos precisos de esta figura”²⁰ y que constituye “un término cómodo que sirve para designar cosas muy diversas”²¹. A pesar de esta ambigüedad, es preciso delimitar el concepto de *know-how* del Código de Comercio, no solo para los propósitos del presente estudio —esto es, deslindarlo del secreto empresarial—, sino también por otras razones. En efecto, el “conocimiento empleado en la actividad desarrollada” es parte integrante de la empresa²², por lo que se encontraría comprendido en los negocios jurídicos que se celebren sobre esta²³. Asimismo, una de las prestaciones del contrato de franquicia —esquema contractual de notable importancia y actualidad— gira en torno a los conocimientos técnicos que el franquiciante se obliga a transmitir al franquiciado²⁴.

18 Ecuador. *Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación*. Registro Oficial 151, Suplemento, 28 de febrero de 2020, artículo 27; Acuerdo de Cartagena. *Decisión 291: Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías*, Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena 80, 4 de diciembre de 1991, artículo 1; y Comunidad Andina. *Decisión 457: Normas para prevenir o corregir las distorsiones en la competencia generadas por prácticas de subvenciones en importaciones de productos originarios de Países Miembros de la Comunidad Andina*, Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena 436, 7 de mayo de 1999, artículo 15.

19 Ecuador. *Reglamento para la Aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno*, artículo 140.

20 Gómez Segade, José Antonio. “En torno al concepto de *know-how*”. En: *Estudios jurídicos en homenaje a Joaquín Garrigues* (vol. II: pp. 409-431). Madrid: Tecnos, 1971, p. 411. También en Gómez Segade, *El secreto industrial (know-how)*, *op. cit.*, p. 138.

21 Gómez Segade, “En torno al concepto de *know-how*”, *op. cit.*, p. 414.

22 Ecuador. *Código de Comercio*, 2019, artículo 15: “Se entenderá que forman parte integrante de una empresa: [...] d) El conocimiento empleado en la actividad desarrollada [...]”.

23 Ecuador. *Código de Comercio*, 2019, artículo 375 y ss.

24 Ecuador. *Código de Comercio*, 2019, artículo 567, literal c) y artículo 572, literal a).

Así pues, con respecto al concepto de *know-how*²⁵, lo primero a destacar es que proviene de la lengua inglesa, como abreviatura de la frase *to know how to do it*²⁶. Si bien el *Diccionario de la lengua española* no incluye dicha expresión, sí define *saber hacer*—traducción de *know-how*— como un “conjunto de conocimientos y técnicas acumulados por una persona o una empresa”²⁷, lo cual evoca su adquisición por la experiencia²⁸. En sus inicios, el *know-how* se refería a los conocimientos necesarios para lograr una mejor explotación de las invenciones patentadas²⁹, no obstante lo cual pasó luego a aplicarse a “elementos de muy distinta naturaleza”³⁰. Ahora bien, aun cuando la expresión *know-how* pueda considerarse inclusive sinónima de *conocimientos técnicos*³¹, parece más adecuado conceptualizar a la figura por los caracteres de los conocimientos que el Código de Comercio considera susceptibles de licenciarse como *know-how*. Al respecto, según el artículo 577 del Código de Comercio, dichos conocimientos son “no patentados, de índole industrial, confidencial, no divulgados e individualizados, para los cuales el licenciante le ha atribuido un valor patrimonial importante para el desarrollo y explotación de su negocio”³².

En cuanto se refiere al *secreto empresarial*, el *Diccionario de español jurídico* define *secreto de empresa* como “información relativa a la organización de una empresa, a su producción o a la comercialización de sus productos o servicios, reservada por su interés para la competencia”³³. En esa misma línea, la doctrina entiende por secreto

25 “El estudio de régimen jurídico aplicable a los conocimientos técnicos se ha visto innecesariamente complicado, en los países de habla hispana, por la introducción en la práctica comercial y en la doctrina de la expresión inglesa *know-how*. Se trata de un uso también frecuente en Francia y Alemania, además de otros países europeos, pero no por ello menos innecesario y causante de inútiles confusiones”. Cabanellas de las Cuevas, Guillermo. *Régimen jurídico de los conocimientos técnicos*. Buenos Aires: Heliasta, 2013, p. 14.

26 Gómez Segade, “En torno al concepto de *know-how*”, p. 412.

27 Real Academia Española. “saber”. *Diccionario de la lengua española* [en línea]. Disponible en: <https://dle.rae.es/saber>.

28 En efecto, varias definiciones de *know-how* ponen de relieve que es resultado de la experiencia. López Guzmán, Fabián. *Contratos internacionales de transferencia de tecnología: el know how*. Bogotá: Ibáñez, 2002, pp. 70-72. Sin embargo, desde ya es pertinente anotar que los conocimientos protegibles como *know-how* incluyen no solo experiencias y prácticas manuales, sino también procedimientos de fabricación e invenciones en general (Gómez Segade, “En torno al concepto de *know-how*”, *op. cit.*, p. 421) e inclusive descubrimientos científicos, ensayos e investigaciones, dibujos y modelos industriales (Gómez Segade, *El secreto industrial (know-how)*, *op. cit.*, pp. 90-116).

29 “Respecto del origen del concepto de *know-how*, es correcta la observación de que éste se refería inicialmente a los conocimientos necesarios para lograr una mejor explotación de las invenciones patentadas y de otros tipos de conocimientos industriales básicos. Sin embargo, la evolución que ha seguido el uso de la expresión *know-how* ha llevado a aplicarla a todo tipo de conocimientos no patentados, independientemente de su relación con invenciones patentadas, de su mayor o menor altura inventiva y novedad, y del campo económico en que resultan aplicables”. Cabanellas de las Cuevas, *Régimen jurídico de los conocimientos técnicos*, *op. cit.*, pp. 30-31.

30 *Ibid.*, p. 25.

31 *Ibid.*, p. 20.

32 Ecuador. *Código de Comercio*, 2019, artículo 577.

33 Real Academia Española. “secreto de empresa”. *Diccionario panhispánico del español jurídico* [en línea]. Disponible en: <https://dej.rae.es/lema/secreto-de-empresa>.

empresarial “todo conocimiento reservado sobre ideas, productos o procedimientos industriales o comerciales que el empresario, por su valor competitivo para la empresa, desea mantener oculto”³⁴. Por su parte, el inciso primero del artículo 260 de la Decisión 486 —al igual que el primer inciso del numeral 7 del artículo 27 de la Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado— califica como secreto empresarial a “cualquier información no divulgada que una persona natural o jurídica legítimamente posea, que pueda usarse en alguna actividad productiva, industrial o comercial, y que sea susceptible de transmitirse a un tercero”³⁵.

Como se observa, a primera vista, surgen varias coincidencias entre ambas figuras. Su delimitación, por lo tanto, requiere considerar otras características —a saber, requisitos y exclusiones— de la información susceptible de considerarse *know-how* o secreto empresarial. Dichas características, en el caso de los conocimientos que constituyen *know-how*, se encuentran en los artículos 577 a 580 del Código de Comercio, mientras que, en cuanto a los secretos empresariales, se ubican en los artículos 260 y 261 de la Decisión 486. El estudio de estas características se realiza a continuación, contrastando —en cuanto corresponda— sus peculiaridades en una y otra figura.

IV. REQUISITOS

Según se anticipó en el apartado anterior, para delinear los contornos jurídicos de las figuras en comento, *know-how* y secreto empresarial, parece adecuado el análisis de los requisitos de la información bajo cada una de dichas figuras.

No obstante, como nota previa, vale destacar que *know-how* y secreto empresarial, como parte de una categoría general de secretos, comparten ciertos rasgos que hacen posible construir una noción prejurídica común. En este marco, *secreto*, en general, consiste en la (i) posesión de (ii) información (iii) oculta (iv) que se mantiene de forma custodiada (v) por parte de una persona o de un conjunto cerrado de ellas³⁶. Como se aprecia en el análisis que sigue, esta noción se encuentra en la base tanto del *know-how* como del secreto empresarial, base sobre la que la

34 Galán Corona, Eduardo. “Artículo 13. Violación de secretos”. En: *Comentarios a la Ley de Competencia Desleal* (pp. 351-378). Navarra: Aranzadi, 2011, p. 356. Esta definición se basa en la de secreto industrial, de acuerdo con José Antonio Gómez Segade: “Todo conocimiento reservado sobre ideas, productos o procedimientos industriales que el empresario, por su valor competitivo para la empresa, desea mantener ocultos”. Gómez Segade, *El secreto industrial (know-how)*, op. cit., p. 66.

35 Comunidad Andina, *Decisión 486*, artículo 260.

36 Riofrío Martínez-Villalba, Juan C. *El derecho de los secretos*. Bogotá: Temis, 2008, pp. 6-11. El autor esboza una teoría general del secreto y postula “un par de definiciones prejurídicas de secreto: a) Secreto como información, es la *información* oculta y custodiada que posee una persona, o un conjunto determinado de ellas; y, b) Secreto como conocimiento, es la *posesión* por parte de una persona o de un conjunto cerrado de ellas, de información con el ánimo de mantenerla oculta. Si la información no reúne estas características, simplemente no existe secreto, y, consecuentemente, tampoco derecho al mismo, ni obligación de guardarlo”. Riofrío Martínez-Villalba, *El derecho de los secretos*, op. cit., pp. 11-12.

normativa adiciona caracteres específicos que, en el caso de estas dos figuras, son, en muchos aspectos, bastante cercanos.

A. INMATERIALIDAD

El artículo 577 del Código de Comercio establece que el *know-how* está constituido por conocimientos. De manera similar, el artículo 266 de la Decisión 486 considera que el secreto empresarial recae sobre información. Así pues, *know-how* y secreto empresarial son, en sí mismos, entidades *inmateriales*³⁷ que se externalizan a través de elementos corpóreos³⁸. En tal virtud, la “protección jurídica [...] se orienta a la tutela de los elementos inmateriales y a la de los objetos corporales que les sirven de soporte”³⁹, con la advertencia de que “las normas no están dirigidas a objetos materiales sino en cuanto ellos son necesarios para la existencia y transmisión de los conocimientos”⁴⁰ o la explotación de los derechos sobre dichos conocimientos⁴¹.

B. ESTRUCTURACIÓN

Este requisito parece encontrarse implícito en el artículo 577 del Código de Comercio, cuando determina que el *know-how* tiene por objeto conocimientos. Al respecto, puede establecerse una relación jerárquica entre dato, información, conocimiento y saber⁴². Así, se considera que los *datos* son los hechos, que, organizados

37 “Los secretos empresariales constan de un elemento inmaterial o intelectual y de un elemento material o corpóreo. Su elemento inmaterial es una información o conocimiento, fruto de la experiencia en el desempeño de una actividad industrial o comercial o bien fruto de la investigación y experimentación relativa al ámbito de lo industrial o de lo comercial. El elemento material, por su lado, son los escritos, soportes informáticos, cintas electromagnéticas, fotografías, planos, proyectos, modelos, maquinaria... que incorporan la información técnica. El secreto empresarial, en realidad, es el primer elemento; el segundo es mero soporte material, que no aporta a la información técnica un valor intrínseco adicional. De ahí que los secretos empresariales tengan la naturaleza de bienes inmateriales”. Massaguer Fuentes, José. “Los secretos industriales y comerciales y su transmisión: régimen jurídico”, *Consejo General de los Colegios Oficiales de Corredores de Comercio*, Cuadernos de Derecho y Comercio, 1994, p. 171.

38 Gómez Segade, “En torno al concepto de *know-how*”, *op. cit.*, p. 420. También en Gómez Segade, *El secreto industrial (know-how)*, *op. cit.*, p. 137.

39 Cabanellas de las Cuevas, *Régimen jurídico de los conocimientos técnicos*, *op. cit.*, p. 28.

40 *Ibid.*

41 En línea con la normativa comunitaria europea, la legislación española contempla que “la protección de los secretos empresariales se extiende también de forma novedosa a las llamadas ‘mercancías infractoras’ incluyéndose los actos de explotación de estas mercancías entre los que constituyen violación de secreto empresarial” (España. *Ley 1/2019, de 20 de febrero, de Secretos Empresariales*, Boletín Oficial del Estado 45, 21 de febrero de 2019. <https://www.boe.es/buscar/pdf/2019/BOE-A-2019-2364-consolidado.pdf>, preámbulo III), por lo que “la producción, oferta o comercialización de mercancías infractoras o su importación, exportación o almacenamiento con tales fines constituyen utilizaciones ilícitas de un secreto empresarial cuando la persona que las realice sepa o, en las circunstancias del caso, debiera haber sabido que el secreto empresarial que incorporan se había utilizado de forma ilícita [...]” (España. *Ley 1/2019*, artículo 3, numeral 4).

42 Se conoce como el modelo o pirámide DIKW, por las iniciales en idioma inglés de dato (*data*), información (*information*), conocimiento (*knowledge*) y sabiduría (*wisdom*).

y relacionados en función de un determinado propósito, constituyen *información*, la cual, a su vez, pasa a ser *conocimiento* cuando se comprenden los patrones de esas relaciones. *Saber*, por su parte, es un estadio superior que involucra el entendimiento de los principios fundamentales que rigen dichos patrones⁴³. Además, en el contexto de esta jerarquización, conocimiento se mira como la suma de información y experiencia⁴⁴. La consideración del *know-how* como conocimientos tiene inclusive connotaciones jurídicas. En efecto, la exigencia de estructuración de los conocimientos que constituyen *know-how* se relaciona con su carácter confidencial, pues, si bien los *datos* pueden ser conocidos, no necesariamente lo serán los *conocimientos* que se extraigan de ellos.

A la misma conclusión que la sentada en el párrafo anterior se arriba, en materia de secretos empresariales, cuando el artículo 260 de la Decisión 486, a pesar de referirse a información, precisa que la misma debe ser secreta “en el sentido que *como conjunto o en la configuración y reunión precisa de sus componentes*, no sea generalmente conocida ni fácilmente accesible” [cursivas añadidas]⁴⁵.

C. ÁMBITO DE APLICACIÓN

El artículo 577 del Código de Comercio señala que los conocimientos constitutivos de *know-how* son de índole industrial⁴⁶, mientras que, por lo que respecta a los secretos empresariales, el artículo 260 de la Decisión 486 dispone que la información puede referirse a “alguna actividad productiva, industrial o comercial”⁴⁷.

De acuerdo con el *Diccionario de la lengua española*, *industrial* es aquello perteneciente o relativo a la *industria*⁴⁸, y esta última se define como “conjunto de operaciones materiales ejecutadas para la obtención, transformación o transporte de uno o varios productos naturales”⁴⁹ y también como “negocio o actividad

Véase la entrada “Jerarquía del conocimiento”, en *Wikipedia, la enciclopedia libre*, 11 de octubre de 2022, https://es.wikipedia.org/wiki/Jerarqu%C3%ADa_del_conocimiento.

43 Valhondo, Domingo. *Gestión del conocimiento*. Madrid: Ediciones Díaz de Santos, 2003, pp. 43-53.

44 Mora Pérez, José Juan. “Gestión del conocimiento” [en línea], 1 de julio de 2010. Disponible en: <http://jjmora.es/gestion-del-conocimiento/>

45 Comunidad Andina, *Decisión 486*, artículo 260, literal a).

46 Al contrario de lo que sucede en el caso de patentes de invención, no se exige que los conocimientos protegibles como *know-how* tengan una aplicación industrial directa. Entre otras consecuencias, esto permitiría la protección vía *know-how* de descubrimientos científicos. Véase Gómez Segade, *El secreto industrial (know-how)*, *op. cit.*, pp. 117-120.

47 Por lo tanto, bajo nuestra normativa, no es pertinente aquello de que “know-how, anglicismo notablemente arraigado en la práctica, y secreto empresarial son sinónimos, al menos en la medida en que [...] el know-how comprenda conocimientos secretos referidos indistintamente al campo industrial o comercial, incluidos los aspectos organizativos de la empresa”. Massaguer Fuentes, “Los secretos industriales y comerciales y su transmisión: régimen jurídico”, *op. cit.*, p. 170.

48 Real Academia Española. “industrial”. *Diccionario de la lengua española* [en línea]. Disponible en: <https://dle.rae.es/industrial>.

49 Real Academia Española. “industria”. *Diccionario de la lengua española* [en línea]. Disponible en: <https://dle.rae.es/industria>.

económica”⁵⁰. En cuanto a la primera de las acepciones indicadas, en sus orígenes, el *know-how* estaba referido exclusivamente a información técnica⁵¹, al punto que la doctrina negaba la existencia de un *know-how* comercial, pues era solamente de carácter técnico (*know-how* técnico)⁵², llegando a establecer una sinonimia entre *know-how* y secreto *industrial*⁵³. Si bien *industrial*, en el contexto del Código de Comercio, podría entenderse bajo esta limitación, el artículo 578 *ibidem* parece inclinarse más bien hacia la segunda de las acepciones citadas:

El conocimiento aludido en el artículo anterior, es aquel que [...] sirve para: a) la fabricación de un determinado producto, por ejemplo, fórmulas, recetas, utensilios y herramientas; b) desarrollar un determinado procedimiento de servicio o atención; o, c) solucionar determinados problemas técnico-empresariales mediante la instalación y organización de un establecimiento industrial o comercial, selección de materias primas y de proveedores, formación de personal especializado y métodos de control de calidad⁵⁴.

El ámbito del secreto empresarial, por su parte, es más amplio. Si bien el inciso final del artículo 260 de la Decisión 486 establece que un secreto empresarial puede estar referido “a la naturaleza, características o finalidades de los productos; a los métodos o procesos de producción; o, a los medios o formas de distribución o comercialización de productos o prestación de servicios”⁵⁵, el inciso primero de la misma disposición, en términos más generales, menciona “alguna actividad productiva, industrial o comercial”⁵⁶. La razón es que

50 *Ibid.*

51 La jurisprudencia española revela esta evolución del concepto de *know-how*. Así, en la STS 46/1979, se destaca que el “‘Know How’ que es el saber hacer [comprende] una serie de conocimientos o de métodos con posibles aplicaciones industriales o mercantiles [que] cuando recae sobre o tiene por objeto conocimientos de índole técnico industrial, normalmente se refiere a conocimientos que constituyen secretos industriales de los que está en posesión una de las partes”. España, Tribunal Supremo, Sala de lo Civil. *Mayo S.A. vs. Thomson Brandt, S.A.*, STS 46/1979 (1979). Luego, en otro pronunciamiento, se señala: “La doctrina pone de relieve la evolución de su ámbito, que circunscrito primero a los ‘conocimientos secretos de orden industrial’, se extendió posteriormente a los de ‘orden comercial’, es decir, pasó a identificarse con conocimientos secretos referidos indistintamente al campo industrial o comercial, incluidos los aspectos organizativos de la empresa –secreto empresarial–”. España, Tribunal Supremo, Sala de lo Civil. *Jacadi S.A. vs. S.K. Uno, S.L. y otros*, STS 754/2005 (2005). Y, en un pronunciamiento más reciente, se conceptualiza al *know-how*, en el contexto del contrato de franquicia, como “un conjunto de conocimientos prácticos no patentados, derivados de la experiencia del franquiciador y verificados por éste, que puede ser protegido como secreto empresarial, sustancial e identificado, y que tiene valor patrimonial, pudiendo ser considerado como un auténtico bien inmaterial susceptible de ser objeto de negocio jurídico”. España, Tribunal Supremo, Sala de lo Civil. *Global Nagampra, S.L.U. vs. Dasarva 92, S.L.*, STS 254/2020 (2020).

52 Gómez Segade, “En torno al concepto de *know-how*”, *op. cit.*, pp. 423-424. También Gómez Segade, *El secreto industrial (know-how)*, *op. cit.*, pp. 143-148.

53 Gómez Segade, “En torno al concepto de *know-how*”, *op. cit.*, pp. 427-431. También Gómez Segade, *El secreto industrial (know-how)*, *op. cit.*, pp. 159-163.

54 Ecuador, *Código de Comercio*, 2019), artículo 578, inciso primero.

55 Comunidad Andina, *Decisión 486*, artículo 260.

56 *Ibid.*

el objeto de ese conocimiento reservado es todo lo relacionado con la empresa; es decir, se trata de secretos empresariales en sentido lato, de conocimientos reservados relativos a la empresa en cualquiera de sus aspectos o dimensiones y no necesariamente de conocimientos de carácter industrial o relativos al sector comercial⁵⁷.

En efecto, al interior de una empresa pueden distinguirse tres grupos de conocimientos: técnico-industriales, de naturaleza comercial y de naturaleza organizativa (o de gestión)⁵⁸:

De esta manera podríamos decir que la información que se mantiene en secreto puede ser de carácter técnico industrial, por ejemplo relativa a procedimientos de fabricación, reparación, montaje, cadenas de producción en la empresa, también reglas técnicas, diseños aún no divulgados, etc.

También podría referirse a cuestiones comerciales, como pueden ser listados de clientes, de proveedores, planes de desarrollo y estrategia de la empresa, posibles desarrollos de ofertas comerciales.

Y podríamos afirmar, como un tercero grupo de secretos aquellos que se refieren a la organización interna de la empresa, como puede ser información del personal contratado, situación financiera, proyectos o planes de reorganización empresarial⁵⁹.

En esta línea, la denominación de secretos empresariales comprende los secretos industriales, los secretos comerciales y la demás información reservada de la empresa⁶⁰, por lo que bajo dicha figura podría incluirse “cualquier información o

57 Galán Corona, “Artículo 13. Violación de secretos”, *op. cit.*, p. 357. (El autor explicita su aseveración en los siguientes términos: “Baste apuntar aquí que el objeto del secreto pueden ser invenciones patentables o no patentables, descubrimientos científicos, dibujos y modelos industriales, diseños, técnicas de venta, planes financieros, experiencias técnicas o comerciales, relaciones de clientes o proveedores, etc. [...] Se trata, en suma, de que la información no divulgada, reservada, recae sobre un objeto, sobre una materia que no solo puede ser relativa al sector técnico industrial o al sector puramente comercial de la empresa, sino también puede incidir sobre otros aspectos de la organización interna de la empresa y de sus relaciones o, incluso, de la política o estrategia empresarial, presente o planeada, como es la de naturaleza fiscal, financiera, laboral, etc. [...]”).

58 Gómez Segade, *El secreto industrial (know-how)*, *op. cit.*, pp. 51-54. También López Guzmán, *Contratos internacionales de transferencia de tecnología*, *op. cit.*, p. 71. Guillermo Cabanellas de las Cuevas se refiere a la clasificación propuesta por José Antonio Gómez Segade, pero trata de *conocimientos técnicos* como una categoría comprensiva de información de variada índole. Véase Cabanellas de las Cuevas, *Régimen jurídico de los conocimientos técnicos*, *op. cit.*, pp. 26-46, 55-57.

59 Jiménez Valderrama, Fernando. *Protección jurídica del conocimiento y la tecnología en la empresa*. Bogotá: Temis, 2018, pp. 103-1044; con referencia a secretos empresariales y en cita a la Superintendencia de Industria y Comercio de Colombia en el concepto 13-211365-00002-0000, de 18 de octubre de 2013.

60 Gómez Segade, *El secreto industrial (know-how)*, *op. cit.*, pp. 53-54. Véase también López Guzmán, *Contratos internacionales de transferencia de tecnología*, *op. cit.*, p. 81 y Massaguer Fuentes, “Los secretos industriales y comerciales y su transmisión: régimen jurídico”, *op. cit.*, p. 169. En la normativa comunitaria andina, el concepto de *secreto*

conocimiento, incluido el tecnológico, científico, industrial, comercial, organizativo o financiero”⁶¹. Por esta razón, la doctrina llega a señalar que:

El secreto empresarial es una suerte de *cajón de sastre* donde pueden tener cabida la información técnica (procesos industriales, fórmulas o planos), la información de negocio (listado de clientes, información financiera, planes de negocio) el clásico *know-how* (métodos, pasos o procesos para alcanzar resultados eficientes). Y por eso los ejemplos de secretos empresariales abarcan fenómenos tan dispares y antagónicos como la fórmula de uno de los refrescos más populares del mercado, de una salsa de tomate o del rebozado de un pollo frito, al lado de los más complejos algoritmos que rigen la actuación de las principales plataformas de búsqueda o de compras en Internet⁶².

Como se aprecia, reside aquí la principal diferencia entre el *know-how* y el secreto empresarial. Si bien el inciso primero del artículo 578 del Código de Comercio parece extender el ámbito de aplicación del *know-how* más allá del campo estrictamente industrial que establece el artículo 577 *ibidem*, dicho ámbito es, en todo caso, más restringido que el que corresponde al secreto empresarial. Este último comprende información de muy variada naturaleza, pudiendo inclusive considerarse que el *know-how* —según lo caracteriza el Código de Comercio— es una especie de secreto empresarial.

empresarial comprendería “los dos conceptos de *Know-how* industrial y *Know-how* comercial”. Pachón & Sánchez Ávila, *El régimen andino de la propiedad industrial*, *op. cit.*, pp. 181-182.

En este punto, y siguiendo aquella definición amplia de secreto empresarial, cabrían también los secretos relativos a los profesionales, pues “dado que el Derecho contra la competencia desleal se aplica igualmente a los profesionales liberales (*cf.* Preámbulo LCD sub II.2 párrafo 2.º), nada ha de impedir extender el concepto de lo empresarial a lo profesional: en efecto, la lista de clientes encierra, si es su caso, una información de valor competitivo tanto para el librero como para el auditor de cuentas; de otro lado, nada ha de impedir construir un caso de violación de secretos profesionales al amparo de la cláusula general (artículo 5 LCD)”. Massaguer Fuentes, “Los secretos industriales y comerciales y su transmisión: régimen jurídico”, *op. cit.*, p. 175. Esta reflexión resulta aplicable al régimen de competencia desleal en Ecuador, pues la ley de la materia dispone que, a estos efectos, “la expresión actividades económicas se entenderá en sentido amplio, que abarque actividades de comercio, profesionales, de servicio y otras”. Ecuador, *Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado*, artículo 25, inciso primero.

61 Así lo define la normativa española: “A efectos de esta ley, se considera secreto empresarial cualquier información o conocimiento, incluido el tecnológico, científico, industrial, comercial, organizativo o financiero [...]”. España, *Ley 1/2019*, artículo 1, numeral 1.

Al comentar esta disposición, la doctrina pone de relieve que “esta nueva sistematización ampararía la protección de activos tales como: planes de negocios, marketing o publicidad; políticas internas de costes, de precios, de salarios; acuerdos comerciales; fórmulas; códigos fuente; características de productos, etc. Pero de manera muy especial hay que destacar la industria del *Big Data* y los mecanismos tecnológicos de análisis que dimanan de ella, como son los algoritmos y la IA”. Salvà, Joan. “Un secreto a voces en la U.E.: la nueva protección jurídica del *know-how* en España”. En: *Derechos intelectuales* (pp. 142-183). ASIPI, 2020. <https://www.ponti.pro/wp-content/uploads/2021/02/DI-25-ASIPI-T1.pdf>, p. 153.

62 Castán Pérez-Gómez, Antonio. *El derecho de patentes en el ecosistema digital y otros estudios sobre propiedad industrial*. Madrid: Reus, 2021, p. 32.

D. NO PATENTAMIENTO

El Código de Comercio contiene tres disposiciones que desarrollan la relación entre los conocimientos objeto de *know-how* y aquellos protegidos vía patente. En primer lugar, el artículo 577 establece la exigencia de que los conocimientos integrantes del *know-how* sean “no patentados”. Luego, el inciso primero del artículo 578 preceptúa que estos conocimientos no “necesariamente deb[en] reunir los requisitos necesarios para acceder al sistema de patentes”. Y, por último, el inciso segundo del mismo artículo 578 señala:

Igualmente, se reputa parte del concepto anterior: la información complementaria obtenida en la explotación de una tecnología protegida por patente, que por sí misma no puede gozar de esta tutela, pero que permite obtener el máximo aprovechamiento del proceso o producto patentado; y, la información que encierra invenciones patentables, pero que permanece fuera del sistema de patentes, sea porque su titular carece de medios financieros para obtener y mantener patentes paralelas en diversos estados o porque lo considera más conveniente para su política empresarial, dada la brevedad del ciclo vital de la tecnología en cuestión o, por el contrario, su longevidad⁶³.

El contexto reseñado plantea algunas cuestiones de interpretación. Así, un primer punto que requiere interpretarse es la exigencia de que los conocimientos que integran el *know-how* sean “no patentados”. En propiedad industrial, una patente “es un derecho exclusivo a la explotación de una invención durante un periodo determinado”⁶⁴. Invención, a su vez, se considera como una regla técnica que soluciona un problema técnico⁶⁵. En este contexto, por “no patentados” se entiende conocimientos que no se encuentran dentro del ámbito de las reivindicaciones de una patente concedida⁶⁶. Bajo nuestra normativa de propiedad industrial, existen dos tipos de patente: de invención y de modelo de utilidad. Las patentes de invención protegen, en general, productos y procedimientos⁶⁷. Por su parte, las patentes de modelo de utilidad se dirigen hacia cambios de forma en objetos conocidos de uso práctico que permiten una mejora en su utilización o funcionamiento⁶⁸, encontrándose los procedimientos expresamente excluidos de protección mediante esta figura⁶⁹. Así pues, cuando el artículo 577 del Código de Comercio indica que debe tratarse de conocimientos no patentados, la referencia parece ser indistintamente

63 Ecuador, *Código de Comercio*, 2019, artículo 578, inciso segundo.

64 Cabanellas de las Cuevas, Guillermo. *Derecho de las patentes de invención*. Buenos Aires: Heliasta, 2001, t. I, p. 17.

65 *Ibid.*, t. I, p. 681.

66 “El alcance de la protección conferida por la patente estará determinado por el tenor de las reivindicaciones. La descripción y los dibujos, o en su caso, el material biológico depositado, servirán para interpretarlas”. Comunidad Andina, *Decisión 486*, artículo 51.

67 Comunidad Andina, *Decisión 486*, artículo 14.

68 *Ibid.*, artículo 81.

69 *Ibid.*, artículo 82.

a patentes de invención y patentes de modelo de utilidad. Esto se corrobora con la mención de “proceso o producto patentado” en el inciso segundo del artículo 578 del mencionado Código. Más importante todavía, el trámite de una solicitud de patente —sea de invención o de modelo de utilidad— incluye la publicación de la solicitud⁷⁰ y la disponibilidad del expediente para consulta pública luego de dicha publicación⁷¹. Por lo tanto, dicho trámite conlleva necesariamente que se pierda el carácter de confidencialidad —que es otra exigencia para la protección del *know-how*, que se analiza más adelante—, sea que la patente hubiese sido denegada o concedida y, en este último caso, se encuentre o no vigente. En consecuencia, el requerimiento de que los conocimientos no hayan sido objeto de patentamiento se muestra innecesario.

Un segundo aspecto que corresponde interpretar es la mención de que los conocimientos que integran el *know-how* no “necesariamente deb[en] reunir los requisitos necesarios para acceder al sistema de patentes”, debido a que podría entenderse de manera distinta en función de qué se considere por tales requisitos. En efecto, para que una invención merezca el privilegio de patente, se requiere:

1) que el objeto para el que se solicita protección constituya materia protegible —un producto o procedimiento en el caso de patentes de invención o un producto en el caso de patentes de modelo de utilidad—;

2) que no se encuentre comprendido dentro de las *condiciones negativas* de patentabilidad⁷² —materias que se consideran no invenciones—⁷³ ni las *excepciones* a la patentabilidad⁷⁴ —invenciones no patentables—⁷⁵; y,

3) que se acredite el cumplimiento de los *requisitos positivos* de patentabilidad⁷⁶, que son novedad, nivel inventivo y susceptibilidad de aplicación industrial⁷⁷.

Entonces, aquello de que los conocimientos no “necesariamente deb[en] reunir los requisitos necesarios para acceder al sistema de patentes” podría interpretarse únicamente en relación con los requisitos positivos de patentabilidad (numeral 3) o con todos los presupuestos arriba indicados (numerales 1 a 3). Si se adopta la primera interpretación, los conocimientos susceptibles de considerarse *know-how* deberían constituir materia protegible vía patente y no encontrarse comprendidos dentro de las condiciones negativas de patentabilidad ni las excepciones a la patentabilidad, no siendo necesario que acrediten el cumplimiento de los requisitos positivos de patentabilidad. Esta interpretación restringiría considerablemente el ámbito de los conocimientos aptos de tutelarse como *know-how* (dejando por fuera, a manera de ejemplo, descubrimientos, métodos matemáticos, métodos

70 En efecto, el trámite de una patente de invención involucra la relevación de su objeto (la invención). Gómez Segade, *El secreto industrial (know-how)*, op. cit., p. 166.

71 Comunidad Andina, *Decisión 486*, artículo 40.

72 Cabanellas de las Cuevas, *Derecho de las patentes de invención*, op. cit., t. I, pp. 686-687.

73 Comunidad Andina, *Decisión 486*, artículo 15.

74 Cabanellas de las Cuevas, *Derecho de las patentes de invención*, op. cit., t. I, pp. 688-690.

75 Comunidad Andina, *Decisión 486*, artículo 20.

76 Cabanellas de las Cuevas, *Derecho de las patentes de invención*, op. cit., t. I, p. 686.

77 Comunidad Andina, *Decisión 486*, artículos 14, 16, 18 y 19.

para el ejercicio de actividades económico-comerciales, plantas, usos y nuevos usos). En cambio, si se adopta la segunda interpretación, resulta irrelevante que los conocimientos susceptibles de catalogarse como *know-how* constituyan materia protegible vía patente, se encuentren comprendidos dentro de las condiciones negativas de patentabilidad o las excepciones a la patentabilidad, o cumplan con los requisitos positivos de patentabilidad. Esta segunda interpretación, se aprecia, extiende considerablemente el abanico de los conocimientos susceptibles de constituir *know-how*. Tanto la doctrina⁷⁸ como una interpretación sistemática de las disposiciones del Código de Comercio⁷⁹ permiten concluir que esta última interpretación es la apropiada.

Y, una tercera cuestión que debe elucidarse se relaciona con el inciso segundo del artículo 578 del Código de Comercio, que expresamente incluye en el concepto de *know-how* dos tipos de información:

1) aquella “complementaria obtenida en la explotación de una tecnología protegida por patente, que por sí misma no puede gozar de esta tutela, pero que permite obtener el máximo aprovechamiento del proceso o producto patentado”⁸⁰; y,

2) aquella “que encierra invenciones patentables, pero que permanece fuera del sistema de patentes”.

En relación con aquella información “complementaria obtenida en la explotación de una tecnología protegida por patente”, el artículo 28 de la Decisión 486, como un requisito de la divulgación de la invención objeto de una solicitud de patente, establece que “la descripción deberá divulgar la invención de manera suficientemente clara y completa para su comprensión y para que una persona

78 El profesor José Antonio Gómez Segade considera que los conocimientos que pueden protegerse vía *know-how* incluyen no solo las experiencias y prácticas manuales, sino también las invenciones patentables y no patentadas, así como las invenciones no patentables. Gómez Segade, “En torno al concepto de *know-how*”, *op. cit.*, p. 422. También en Gómez Segade, *El secreto industrial (know-how)*, *op. cit.*, p. 140.

Ello obedece a que “es justamente el hecho de esta imposibilidad jurídica de protección mediante patentes lo que justifica, en buena parte, la existencia de un cuerpo adicional de normas destinado a tutelar los secretos industriales y otras formas de tecnología no patentada”. Cabanellas de las Cuevas, *Régimen jurídico de los conocimientos técnicos*, *op. cit.*, p. 46.

79 En efecto, bajo la primera interpretación, los métodos para el ejercicio de actividades económico-comerciales no serían susceptibles de considerarse *know-how* (pues no constituyen invenciones de acuerdo con el literal d) del artículo 15 de la Decisión 486). Sin embargo, el inciso primero del artículo 578 del Código de Comercio enlista como *know-how* ciertas materias que podrían calificar como dichos métodos, tales como el desarrollo de un procedimiento de servicio o atención, la instalación y organización de un establecimiento industrial o comercial, o la selección de materias primas y de proveedores.

80 La doctrina acepta la protección como *know-how* de esta información complementaria, pues “en la mayoría de los casos, actualmente, el licenciataria no está interesado tan sólo en la autorización para utilizar los derechos de exclusiva que se derivan de una patente. Necesita, además, una información complementaria sobre conocimientos especiales y experiencias que se encuentran fuera del ámbito de protección de la patente. Tales conocimientos y experiencias serán los que harán posible la explotación en forma rentable de una patente o incluso de una empresa”. Gómez Segade, “En torno al concepto de *know-how*”, *op. cit.*, p. 414. En este contexto, “el *know-how* no sería una antítesis de la patente, sino, por el contrario, un valioso complemento de la misma”. *Ibid.*, p. 419.

capacitada en la materia técnica correspondiente pueda ejecutarla [...] e incluirá [...] una descripción de la mejor manera conocida por el solicitante para ejecutar o llevar a la práctica la invención”⁸¹.

Prima facie, esta exigencia podría mirarse como contraria a que se catalogue como *know-how* aquella “información complementaria [...] que permite obtener el máximo aprovechamiento del proceso o producto patentado”. De existir tal contradicción entre la normativa nacional y la comunitaria andina, la misma se resolvería a favor de la norma andina y la inaplicabilidad de la legislación nacional, en virtud de los principios que gobiernan la relación entre ambos regímenes —particularmente, el de supremacía del ordenamiento comunitario—⁸². Sin embargo, tal contradicción se muestra relativa y depende, más bien, del tipo de información de que se trate⁸³. En cualquier caso, no debe olvidarse que la regulación del Código de Comercio recae sobre el contrato de licencia de uso de *know-how*, por lo que la mención de que es parte de dicho *know-how* “la información complementaria obtenida en la explotación de una tecnología protegida por patente, que por sí misma no puede gozar de esta tutela, pero que permite obtener el máximo aprovechamiento del proceso o producto patentado”, podría tener incidencia en negocios jurídicos —tales como cesión o licencia— alrededor de productos o procedimientos patentados⁸⁴.

Finalmente, por lo que interesa a la inclusión dentro del concepto de *know-how* de aquella información “que encierra invenciones patentables, pero que permanece fuera del sistema de patentes”, hoy por hoy, teniendo a la vista las diferencias entre ambos regímenes en términos de protección⁸⁵, pacíficamente se acepta que el titular

81 Comunidad Andina, *Decisión 486*, artículo 28, literal e).

82 Sobre estos principios, véase Gómez Apac, Hugo Ramiro *et al.* *Apuntes de derecho comunitario andino: a propósito de los 50 años de la Comunidad Andina y los 40 años de creación de su tribunal de justicia*. Portoviejo, Ecuador: Editorial San Gregorio, 2019, pp. 47-55.

83 “La creencia convencional de que, debido al requisito de la ‘mejor manera’, la protección de secreto comercial no puede coexistir con la protección de patente, es un error grave. Este requisito se aplica *solo* al momento de la presentación y *solo* al conocimiento del inventor(es) y *solo* a la invención reivindicada” [“The conventional wisdom that because of the ‘best mode’ requirement, trade-secret protection cannot coexist with patent protection, is a serious misconception. This requirement applies *only* at the *time of filing* and *only* to the *knowledge of the inventor(s)* and *only* to the *claimed invention*”]. Kahn, Edward. *Innovate or perish. Managing the enduring technology company in the global market*. John Wiley & Sons, 2007, p. 65 [traducción propia].

84 Así lo dispone el artículo 84 de la Ley de Patentes de España: “1. Salvo pacto en contrario, quien transmita una solicitud de patente o una patente o conceda una licencia sobre las mismas, está obligado a poner a disposición del adquirente o del licenciario los conocimientos técnicos que posea y que resulten necesarios para poder proceder a una adecuada explotación de la invención.- 2. El adquirente o licenciario a quien se comuniquen conocimientos secretos estará obligado a adoptar las medidas necesarias para evitar su divulgación”. España. *Ley 24/2015, de 24 de julio, de Patentes*. Boletín Oficial del Estado 177, 25 de julio de 2015. <https://www.boe.es/buscar/pdf/2015/BOE-A-2015-8328-consolidado.pdf>.

85 Sobre las diferencias entre el régimen de patentes y el de los conocimientos técnicos no patentados, véase Cabanellas de las Cuevas, *Régimen jurídico de los conocimientos técnicos*, *op. cit.*, pp. 57-62.

de una invención patentable tiene la opción de obtener o no protección para ella vía patente y, en caso de no hacerlo, protegerla mediante su mantenimiento en secreto⁸⁶. Las razones que el inciso segundo del artículo 578 del Código de Comercio enlista son pocas en consideración de todas las que pudieran esgrimirse⁸⁷.

En materia de secretos empresariales, se puede arribar a las mismas conclusiones que las sentadas en torno de la relación del *know-how* con el régimen de patentes, a pesar de que la Decisión 486 —a diferencia del Código de Comercio— no contiene disposiciones expresas al respecto. Así pues, tampoco es posible la protección vía secreto empresarial de invenciones patentadas —por la divulgación que conlleva el trámite de una solicitud de patente—. Además, el secreto empresarial ofrece asimismo una protección alternativa⁸⁸ y complementaria a aquella que brindan las patentes⁸⁹.

E. CONFIDENCIALIDAD

Otra de las características de los conocimientos que pueden constituir *know-how*, de acuerdo con el artículo 577 del Código de Comercio, es su confidencialidad. La misma disposición reitera esta exigencia al señalar que los conocimientos deben ser “no divulgados”⁹⁰. En otras palabras, los conocimientos necesitan ser secretos⁹¹,

86 Cabanellas de las Cuevas, *Régimen jurídico de los conocimientos técnicos*, op. cit., pp. 71-77. También Gómez Segade, *El secreto industrial (know-how)*, op. cit., pp. 93, 142.

87 En efecto, se pueden mencionar, entre otras, las siguientes: “la longitud y costo del procedimiento de obtención de patentes, dificultad práctica de controlar la usurpación de las invenciones una vez que han sido publicadas como parte del proceso de patentamiento, el peligro de que se dispongan licencias obligatorias y de oficio por falta de explotación [así como también] los inconvenientes que, para la opción de patentamiento, representan la necesidad de divulgar el conocimiento, la vida limitada de las patentes y las tasas de concesión y anualidades gravan a los titulares de estos derechos exclusivos de propiedad industrial”. Cabanellas de las Cuevas, *Régimen jurídico de los conocimientos técnicos*, op. cit., p. 75. Véase también Gómez Segade, *El secreto industrial (know-how)*, op. cit., pp. 168-171.

88 “Las empresas utilizan diferentes medios para hacer suyos los resultados de sus actividades asociadas a la innovación cuando optar por la apertura no permite la plena explotación de sus inversiones en investigación e innovación. Uno de esos medios es recurrir a los derechos de propiedad intelectual, como las patentes, los derechos sobre dibujos y modelos y los derechos de autor. Otro medio para apropiarse de los resultados de la innovación consiste en proteger el acceso a los conocimientos que son valiosos para la entidad y que no son ampliamente conocidos, y explotarlos. Esos conocimientos técnicos y esa información empresarial de gran valor, que no se han divulgado y que se quieren mantener confidenciales, se conocen con el nombre de secretos comerciales”. Unión Europea. *Directiva (UE) 2016/943 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 8 de junio de 2016, relativa a la protección de los conocimientos técnicos y la información empresarial no divulgados (secretos comerciales) contra su obtención, utilización y revelación ilícitas*, Diario Oficial de la Unión Europea, L 157/1, 15 de junio de 2016, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/ALL/?uri=CELEX%3A32016L0943>, considerando primero.

89 Castán Pérez-Gómez, *El derecho de patentes en el ecosistema digital y otros estudios sobre propiedad industrial*, op. cit., pp. 37-38.

90 Ecuador, *Código de Comercio*, 2019, artículo 577.

91 En efecto, “es lo mismo exigir que el *know-how* sea secreto que indicar que debe tener carácter confidencial”. Gómez Segade, *El secreto industrial (know-how)*, op. cit., p. 151.

esto es, consistir en información oculta⁹². La importancia de esta exigencia es tal que se ha considerado como el presupuesto básico para la protección⁹³.

Una precisión necesaria en relación con la confidencialidad es que no cabe asimilarla con novedad⁹⁴. Este requisito —de la novedad—, propio del régimen de patentes, implica que la regla técnica constitutiva de la invención no haya sido accesible al público⁹⁵, mientras que la confidencialidad requiere que la información no sea de dominio público⁹⁶ —lo cual se analiza más adelante—⁹⁷. Con esta precisión en mente, cabe afirmar que el carácter secreto involucra dos elementos: primero, que los conocimientos se encuentren en poder de un número limitado de personas —por oposición a que sean de conocimiento generalizado—⁹⁸; y, segundo,

92 “Ésta es una característica de hecho de la información. El secreto presupone una *exclusividad* de facto. Por un lado, esto implica la no posesión de la información por parte de la mayoría de los individuos (carácter oculto), y por otro lado, el conocimiento o posesión de la información por unos pocos. En esto consiste el carácter oculto: en un desconocimiento generalizado de cierta información, que terceros no pueden adquirir *fácilmente*.- Si la información pudiera adquirirse fácilmente, no sería oculta [...] El conocimiento del que se habla debe resultar imposible, difícil o considerablemente costoso de adquirir sin el consentimiento del poseedor de la información”. Riofrío Martínez-Villalba, *El derecho de los secretos*, *op. cit.*, pp. 7-8.

93 Galán Corona, “Artículo 13. Violación de secretos”, *op. cit.*, p. 358.

94 “Otro elemento que ha sido considerado por algunos autores, especialmente en la doctrina francesa, como necesario para que se configure un secreto industrial, es el de la novedad de la técnica que se mantiene en forma reservada. Esta posición ha sido actualmente abandonada por la inmensa mayoría de los regímenes jurídicos aplicables a los conocimientos técnicos. Estos reciben la protección que corresponde a los secretos industriales aun cuando hayan estado previamente en poder de otras personas y hayan sido utilizados públicamente por éstas, siempre que al momento de efectuarse la conducta, cuya ilicitud se examina, carezcan de la divulgación destructiva de su carácter de secretos. Puede así ocurrir que ciertos conocimientos que hayan perdido su naturaleza de secretos industriales o comerciales la retomen con el paso del tiempo”. Cabanellas de las Cuevas, *Régimen jurídico de los conocimientos técnicos*, *op. cit.*, p. 432.

En términos más generales, “ni el *know-how* ni el secreto industrial han de tener por objeto, necesariamente, una creación industrial nueva. Basta con que se trate de conocimientos que son conocidos en un sector industrial pero no se habían aplicado en otro; o que habían sido abandonados, pero se vuelven a emplear con las modificaciones oportunas. En este caso, el *know-how* o el secreto industrial únicamente introducen determinadas reglas técnicas en un sector industrial. Pero, aunque el objeto del *know-how* no represente un progreso técnico, no por eso dejará de ser importante para la empresa”. Gómez Segade, “En torno al concepto de *know-how*”, *op. cit.*, pp. 428-429. También Gómez Segade, *El secreto industrial (know-how)*, *op. cit.*, pp. 143, 166.

95 Comunidad Andina, *Decisión 486*, artículo 16, inciso segundo.

96 El siguiente ejemplo ilustra la diferencia: “Un conocimiento que ha sido divulgado, en el futuro no puede ser objeto de patente [...]. En cambio, si una regla o conocimientos técnicos que fueron difundidos con anterioridad caen en el olvido, este conocimiento o regla podrán volver a constituir un secreto industrial cuando concurren los requisitos antes estudiados y sin necesidad de que transcurra un plazo legalmente determinado”. Gómez Segade, *El secreto industrial (know-how)*, *op. cit.*, p. 120.

97 *Infra*, apartado V, literal A.

98 Galán Corona, “Artículo 13. Violación de secretos”, *op. cit.*, p. 358. Al respecto, la doctrina enseña: “No cabe exigir, en este sentido, que los conocimientos secretos sólo sean accesibles a su titular, pues ello no sólo va en contra de la acepción corriente del concepto de secreto, sino que impediría la utilización económica de esos conocimientos, la cual requiere su comunicación a empleados, proveedores u otros círculos limitados de personas”. Cabanellas de las Cuevas, *Régimen jurídico de los conocimientos técnicos*, *op. cit.*, p. 48. En efecto, “el secreto no exige conocimiento individual de la información; el hecho de que una pluralidad de personas disponga de ella no destruye esta condición cuando se

la voluntad de quien posee dichos conocimientos de que no sean divulgados⁹⁹, para lo cual deben adoptarse las respectivas medidas, tanto técnicas como jurídicas¹⁰⁰.

Lo dicho respecto del *know-how* es también aplicable en materia de secretos empresariales. En efecto, en este ámbito, conforme el artículo 260 de la Decisión 496, se exige que la información protegible como secreto empresarial sea “secreta, en el sentido que [...] no sea generalmente conocida”¹⁰¹ y que su titular hubiese adoptado “medidas razonables [...] para mantenerla secreta”¹⁰².

F. INDIVIDUALIZACIÓN

El artículo 577 del Código de Comercio señala que los conocimientos que integran el *know-how* deben ser individualizados. En principio, parecería ser una exigencia de tipo instrumental a los efectos de los negocios jurídicos sobre dichos conocimientos, que es lo que precisamente regula el Código de Comercio. En otras palabras, la necesidad de individualización de los conocimientos es un presupuesto para que constituyan objeto de actos jurídicos¹⁰³. Sin embargo, no es la única razón. En efecto, la protección del *know-how* no está sujeta a un sistema registral¹⁰⁴ —como sí lo están la mayoría de los derechos de propiedad industrial— que brinde seguridad y certidumbre¹⁰⁵, por lo que es pertinente su individualización a los mismos fines y también a los efectos de determinar el cumplimiento de los demás requisitos aplicables¹⁰⁶.

trata de un conjunto de sujetos relacionados por su pertenencia a una organización, factor que explica su conocimiento, y sometidos, por virtud de las relaciones que gobiernan su pertenencia a la organización, a un deber de confidencialidad, o bien cuando se trata de personas a las que les ha sido revelada la información bajo el deber legal o convencional de mantener su carácter confidencial”. Massaguer Fuentes, “Los secretos industriales y comerciales y su transmisión: régimen jurídico”, *op. cit.*, p. 172.

99 La voluntad de mantener el secreto se evidencia claramente a través de cláusulas contractuales, sin perjuicio de que pueda también manifestarse tácitamente, precisándose en ambos casos de medidas complementarias que acompañen a dicha voluntad. Véase Gómez Segade, *El secreto industrial (know-how)*, *op. cit.*, pp. 229-238.

100 Galán Corona, “Artículo 13. Violación de secretos”, *op. cit.*, p. 359.

101 Comunidad Andina, *Decisión 486*, artículo 260, literales a) y c).

102 *Ibid.*

103 “La prestación o prestaciones que son materia de un acto jurídico deben ser suficientemente claras para que cada uno de los agentes sepa exactamente qué es lo que puede exigir y qué sacrificios tiene que hacer en virtud de aquel. Quiere esto decir que el objeto de los actos jurídicos debe estar claramente determinado”. Ospina Fernández & Ospina Acosta, *Teoría general del contrato y del negocio jurídico*, *op. cit.*, p. 241.

104 Sistema registral que, dicho sea de paso, “es la antítesis de lo que representa el secreto”. Castán Pérez-Gómez, *El derecho de patentes en el ecosistema digital y otros estudios sobre propiedad industrial*, *op. cit.*, p. 33.

105 Rangel Ortiz, Horacio. *La observancia de los derechos de propiedad intelectual. Jurisprudencia* Ginebra: Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, 2011, p. 287.

106 Al respecto, el Reglamento No. 4087/88, en su artículo 1, numeral 3, letra f), definía al *know-how* como “un conjunto de conocimientos prácticos no patentados, derivados de la experiencia del franquiciador y verificados por éste, que es secreto, substancial e identificado”, carácter este último que la letra i), a su vez, conceptualizaba como: “‘identificado’, el hecho de que el ‘know-how’ deba estar descrito de una manera suficientemente completa para permitir verificar que cumple las condiciones de secreto

Por las mismas razones, esta exigencia de individualización se puede predicar también de los secretos empresariales, aun cuando la legislación no la contemple expresamente.

G. VALOR PATRIMONIAL

Según el artículo 577 del Código de Comercio, el licenciante debe haber atribuido a los conocimientos “un valor patrimonial importante para el desarrollo y explotación de su negocio”¹⁰⁷. Al respecto, la doctrina defiende que:

El nuevo factor de producción hoy en la era de la globalización es el conocimiento. Las ventajas competitivas de las naciones y de las empresas en la sociedad post-capitalista se miden por su desarrollo tecnológico. La empresa del siglo XXI es la empresa del conocimiento. En este orden de ideas, el *Know-how* se perfila como la piedra angular en el esquema productivo y organizacional de las empresas¹⁰⁸.

Como se observa, la exigencia de valor patrimonial no se refiere al conocimiento en sí mismo, en abstracto, sino en relación con el desarrollo y explotación del negocio¹⁰⁹. Ello obedece a que el “valor patrimonial es el valor económico que encierra

y substancialidad. La descripción del ‘know-how’ puede ser hecha en el acuerdo de franquicia, en un documento separado o en cualquier otra forma apropiada”. Comunidades Europeas. *Reglamento (CEE) No. 4087/88 de la Comisión de 30 de noviembre de 1988 relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 85 del Tratado a categorías de acuerdos de franquicia*. Diario Oficial de las Comunidades Europeas, L 359/46, 28 de diciembre de 1988. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:31988R4087&from=ES>.

En términos generales, la misma definición pasó al artículo 1, letra g), del Reglamento No. 330/2010, al tratar de los *conocimientos técnicos* (Unión Europea. *Reglamento (UE) No. 330/2010 de la Comisión, de 20 de abril de 2010, relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas*. Diario Oficial de la Unión Europea L 201/1, 23 de abril de 2010. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32010R0330&from=ES>) y consta asimismo en el actual Reglamento No. 2022/720, en su artículo 1, letra j): “‘conocimientos técnicos’: conjunto de información práctica no patentada derivada de la experiencia y los ensayos realizados por el proveedor y que es secreta, sustancial y determinada; ‘secreta’: significa que los conocimientos técnicos no son de dominio público o fácilmente accesibles; ‘sustancial’: significa que los conocimientos técnicos incluyen información que es indispensable al comprador para el uso, la venta o la reventa de los bienes o servicios contractuales; ‘determinada’: significa que los conocimientos técnicos son descritos de manera suficientemente exhaustiva para permitir verificar si se ajustan a los criterios de secreto y substancialidad”. Unión Europea. *Reglamento (UE) No. 2022/720 de la Comisión de 10 de mayo de 2022 relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas*. Diario Oficial de la Unión Europea L 134/4, 11 de mayo de 2022. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32022R0720&from=ES>.

107 Ecuador, *Código de Comercio*, 2019, artículo 577.

108 López Guzmán, *Contratos internacionales de transferencia de tecnología*, op. cit., p. 78.

109 “No es preciso que el objeto del secreto sea una cosa o un procedimiento especialmente valioso. Puede tratarse de algo sencillo y poco valioso intrínsecamente, pero que adquiere gran relevancia por el hecho de ser empleado en un establecimiento industrial

la ventaja competitiva de que goza la empresa que conoce y aplica la información secreta frente a las empresas que carecen de ella”¹¹⁰. Naturalmente, este valor es consecuencia del mantenimiento del carácter secreto de la información¹¹¹. Así lo reconoce el inciso final del artículo 583 del Código de Comercio¹¹².

Este requerimiento de valor patrimonial es, asimismo, aplicable en materia de secretos empresariales, por el que se exige que la información “tenga un valor comercial por ser secreta”¹¹³.

H. TRANSMISIBILIDAD

La transmisibilidad de los conocimientos calificables como *know-how* se encuentra en varias disposiciones del Código de Comercio¹¹⁴. De inicio, se trata de una exigencia de tipo instrumental a los efectos de los negocios jurídicos sobre los conocimientos objeto de *know-how*, como expresamente lo establece el artículo 577

concreto. Los secretos cuyo objeto posee escaso valor, son dignos de protección porque no se protege el objeto del secreto en sí, sino su relación con una empresa determinada. Por tanto, aunque el objeto del secreto no sea intrínsecamente muy valioso para una empresa, el mantenerlo secreto puede representar un dato decisivo en la competencia con sus rivales”. Gómez Segade, *El secreto industrial (know-how)*, *op. cit.*, p. 116.

110 Massaguer Fuentes, “Los secretos industriales y comerciales y su transmisión: régimen jurídico”, *op. cit.*, p. 172. También Galán Corona, “Artículo 13. Violación de secretos”, *op. cit.*, pp. 358-359.

111 “Desde un punto de vista subjetivo, el valor patrimonial depende de la voluntad de conservar el secreto por parte de la empresa que lo posee, que habrá de haberse manifestado a través de actos tendentes a evitar que los terceros competidores puedan conocer la información. Desde un punto de vista objetivo, el valor patrimonial depende del efecto mantenimiento del secreto tras la explotación de la información, circunstancia imprescindible para que no se pierda la ventaja económica que proporciona. Por este motivo no constituye secreto empresarial la información relativa a la composición de un producto o a un procedimiento de fabricación que fuere revelada por el inmediato examen del producto ni, en general, la información que se deprecia total o sustancialmente con un solo acto de explotación, como las informaciones financieras o los estudios de mercado”. Massaguer Fuentes, “Los secretos industriales y comerciales y su transmisión: régimen jurídico”, *op. cit.*, pp. 172-173.

José Antonio Gómez Segade, asimismo, sostiene que, además del elemento subjetivo (voluntad de mantener el secreto), se exige un elemento objetivo que es el interés en el mantenimiento del secreto, es decir, de la situación de la empresa en el mercado. Gómez Segade, *El secreto industrial (know-how)*, *op. cit.*, pp. 238-249.

Lo señalado, sin embargo, no implica que la información no confidencial carezca de valor, pues, si bien “los conocimientos no secretos, así sean de difícil acceso por parte de otras empresas, no constituyen un secreto industrial; quien esté dispuesto a pagar un precio por poderlos utilizar sólo lo hace por estar tecnológicamente en un nivel inferior; el precio se paga entonces por la prestación de un servicio y no por tener acceso a un secreto industrial”. Pachón & Sánchez Ávila, *El régimen andino de la propiedad industrial*, *op. cit.*, p. 183.

112 Ecuador, *Código de Comercio*, 2019, artículo 583, inciso final: “Correlativamente, deberá existir una obligación del licenciante de no divulgar la información que forma parte del know-how lo cual está justificado en el hecho de que el licenciario está obligado a un pago por tener acceso a información que, de ser divulgada y convertirse en pública, no cumplirá el mismo fin concebido en el marco del negocio”.

113 Comunidad Andina, *Decisión 486*, artículo 260, literal b).

114 Ecuador, *Código de Comercio*, 2019, artículos 577, 581, 583 y 584.

del Código de Comercio para el contrato de licencia de dichos conocimientos¹¹⁵. Sin embargo, esta característica es también útil para realizar una distinción importante. En efecto, hay quienes diferencian entre *know-how* empresarial y *know-how* personal. El primero “hace referencia a los conocimientos desarrollados en la empresa para la mayor perfección de la fabricación (y que) pueden comunicarse a otras personas, y, en consecuencia, la empresa puede instruir a sus empleados sobre la forma de realizar determinado proceso de fabricación”¹¹⁶. El *know-how* personal, en cambio, se refiere a “la habilidad y experiencia de un obrero para la realización de determinados procedimientos dentro de la empresa; esta habilidad personal es inseparable de la persona del empleado”¹¹⁷. Dicha distinción, no obstante ser rechazada por la misma doctrina¹¹⁸, permite dar contenido al requisito de transmisibilidad del *know-how*. Así pues, “esta información, que es objeto de conocimiento, es susceptible de ser transmitida, lo que permite excluir de su ámbito las habilidades o cualidades subjetivas de las personas, en cuanto que las mismas, por ser inherentes a uno o varios sujetos concretos, no pueden transmitirse a otros”¹¹⁹.

En el orden de los secretos empresariales, se requiere también que la información “sea susceptible de transmitirse a un tercero”¹²⁰. Por esta razón, y al igual que ocurre con el *know-how*, se excluye de su cobertura “la experiencia y las competencias adquiridas por los trabajadores durante el normal transcurso de su carrera profesional”¹²¹.

I. INCORPORACIÓN EN SOPORTE

El inciso final del artículo 579 del Código de Comercio —que reproduce el artículo 74 de la derogada Decisión 344—¹²² dispone que la información objeto de *know-how* “deberá constar en documentos, medios electrónicos o magnéticos, discos ópticos, microfilmes, películas u otros elementos similares”¹²³. Debe recordarse, sin embargo, que el *know-how* como tal se caracteriza por su inmaterialidad¹²⁴, por lo que este requerimiento de incorporación en un soporte material resulta bastante

115 Ecuador, *Código de Comercio*, 2019, artículo 577: “El contrato de permiso de usar el conocimiento o de licencia del know-how es un acuerdo mercantil, por el cual una persona, denominada licenciante, titular del know-how, autoriza y transmite a otra denominada licenciatario o beneficiario el uso, disfrute y la explotación de conocimientos no patentados, de índole industrial, confidencial, no divulgados e individualizados [...]”.

116 Gómez Segade, “En torno al concepto de *know-how*”, *op. cit.*, p. 424.

117 *Ibid.*, p. 425.

118 *Ibid.*, pp. 425-426.

119 Galán Corona, “Artículo 13. Violación de secretos”, *op. cit.*, p. 356.

120 Comunidad Andina, *Decisión 486*, artículo 260, inciso primero.

121 Unión Europea, *Directiva (UE) 2016/943*, considerando decimocuarto.

122 Acuerdo de Cartagena, *Decisión 344*, artículo 74: “La información que se considere como secreto industrial deberá constar en documentos, medios electrónicos o magnéticos, discos ópticos, microfilmes, películas u otros elementos similares”.

123 Ecuador, *Código de Comercio*, 2019, artículo 579, inciso final.

124 *Supra*, apartado IV, literal A.

controvertido¹²⁵. Esta exigencia parece no ser pertinente para la consideración de los conocimientos como *know-how*¹²⁶, sino tener —al igual que el requisito de individualización—¹²⁷ más bien una finalidad instrumental a los efectos de los negocios jurídicos sobre dicho *know-how*, que es lo que norma el Código de Comercio¹²⁸. Muestra de ello es precisamente el literal a) del artículo 583, que se refiere a “*know-how* material e inmaterial” como parte de las obligaciones del licenciante de los conocimientos en cuanto a la comunicación de los mismos al licenciatario¹²⁹.

Por lo que se refiere a los secretos empresariales, la normativa no requiere la inclusión de la información en un soporte material, ni como exigencia para su tutela ni como condición para su transmisión. No obstante, el requerimiento de que el titular del secreto empresarial hubiese adoptado medidas razonables para mantener su confidencialidad¹³⁰, presupone, en la mayoría de los casos, que la información se encuentra incorporada en algún medio.

V. EXCLUSIONES

Conforme se señaló en el apartado tercero, el análisis de las exclusiones que establece la normativa para catalogar cierta información como *know-how* y secreto empresarial sirve también para determinar los márgenes de cada una de dichas figuras.

125 En efecto, “dentro del ámbito del secreto empresarial alguna vez se ha exigido que la información conste en un *corpus mechanicus*, en un soporte material. Este cuestionado requisito resulta simplemente incomprensible, máxime bajo la óptica panorámica del derecho de los secretos: por ejemplo, es característico del secreto periodístico no estar fijado en ningún *corpus mechanicus*, y lo mismo puede decirse de muchos otros secretos profesionales”. Ríofrío Martínez-Villalba, *El derecho de los secretos*, op. cit., p. 6.

126 “A fin de que la información sea protegida, como secreta o confidencial, es irrelevante el soporte material en que se encuentre. Inclusive, puede no estar volcada a soporte alguno, como sucede con los conocimientos técnicos de ciertas actividades que son transmisibles de persona a persona, formando parte de la capacidad técnica personal de los correspondientes operarios”. Cabanellas de las Cuevas, Guillermo *et al.* *Derecho de la competencia desleal*. Buenos Aires: Heliasta, 2014, p. 523.

127 *Supra*, apartado IV, literal F.

128 “La norma resulta inconveniente, el derecho sobre el secreto industrial debe protegerse contra la indebida revelación, adquisición o uso por parte de terceros, aun cuando nunca haya existido un *corpus mechanicus* en donde se plasme, toda vez que, el titular de derecho sobre el secreto industrial puede demostrar su existencia utilizando cualquiera de los medios probatorios establecido en la legislación interna del respectivo País Miembro. [...] La Decisión 344 confunde el objeto del secreto industrial que es un conocimiento secreto, con los medios de comunicación que son los elementos materiales en donde se ha plasmado; estos pueden ser necesarios para su transmisión o autorización de uso por parte de terceros, casos en que contractualmente se puede exigir al concedente la entrega de un *corpus mechanicus* donde se incorpore el secreto industrial”. Pachón & Sánchez Ávila, *El régimen andino de la propiedad industrial*, op. cit., pp. 186-187.

129 Ecuador, *Código de Comercio*, 2019, artículo 583: “Además de las estipuladas en el contrato, son obligaciones del licenciante, las siguientes: a) Poner a disposición del licenciatario todo el conocimiento que constituya y forme parte del *know-how* a transmitirse, es decir, dando a conocer las condiciones necesarias para explotar tanto el *know-how* material como intelectual [...]”.

130 Comunidad Andina, *Decisión 486*, artículo 260, literal c).

En torno a estas exclusiones, el artículo 580 del Código de Comercio —como lo hacía el inciso primero del artículo 73 de la derogada Decisión 344—¹³¹ establece que no se considera *know-how* la información que:

A. Sea del dominio público.

B. Resulte evidente para un técnico versado en la materia con base en información previamente disponible.

C. Deba ser divulgada por disposición legal u orden judicial¹³².

A continuación, se analizan estas exclusiones, que, como podrá apreciarse, coinciden asimismo con aquellas en materia de secretos empresariales.

A. INFORMACIÓN EN DOMINIO PÚBLICO

Con relación al literal a) del ya citado artículo 580 del Código de Comercio, el carácter de dominio público de un determinado conocimiento excluye su consideración como *know-how*. Esto va de la mano con la exigencia de confidencialidad. La razón reside en que, en el caso de conocimientos en dominio público, cualquiera puede servirse libremente de dichos conocimientos y los mismos no pueden volver a convertirse en secreto¹³³. Recuérdese, sin embargo, que, a diferencia de lo que sucede en el régimen de patentes, el requisito es la confidencialidad de la información, no su novedad¹³⁴.

La cuestión, entonces, reside en determinar qué se entiende por dominio público. Una primera aproximación es considerar que un conocimiento es de dominio público cuando es conocido por la generalidad de los competidores o por el público¹³⁵. No obstante, para una posición diferente, no se requiere tal amplitud ni difusión del conocimiento para considerarlo en dominio público¹³⁶. En todo

131 Acuerdo de Cartagena, *Decisión 344*, artículo 73: “A los efectos de la presente Decisión, no se considerará como secreto industrial aquella información que sea del dominio público, la que resulte evidente para un técnico en la materia o la que deba ser divulgada por disposición legal o por orden judicial”.

132 Ecuador, *Código de Comercio*, 2019, artículo 580.

133 Gómez Segade, *El secreto industrial (know-how)*, *op. cit.*, pp. 187-188.

134 *Supra*, apartado IV, literal E.

135 Gómez Segade, *El secreto industrial (know-how)*, *op. cit.*, p. 187. “La expresión ‘dominio público’, aplicada a los conocimientos técnicos no secretos, refleja el hecho de que estos conocimientos se encuentran jurídicamente al alcance de todos los miembros de la comunidad. En el caso de los conocimientos secretos, el acceso a ellos sólo es posible mediante su adquisición de las personas que de ellos gozan, mediante actos jurídicos dirigidos a tal efecto, o a través de su desarrollo mediante investigaciones o experiencias independientes. Los conocimientos técnicos que se encuentran en el dominio público pueden ser adquiridos por cualquier medio legítimo: observación, copia, contratación de personas familiarizadas con ellos, descripciones realizadas por terceros, etc.”. Cabanellas de las Cuevas, *Régimen jurídico de los conocimientos técnicos*, *op. cit.*, p. 51, n. 98.

136 “La noción de dominio público, cuando se refiere a secretos industriales, significa que el conocimiento lo tenga una persona diferente a quien se dice ser poseedor del secreto, asimilándose dicha noción, en cierta forma, a aquellos conocimientos que hacen parte del estado de la técnica, concepto utilizado en relación con el requisito de novedad en materia de invenciones. En algunos casos se ha considerado que el secreto deja de existir cuando el producto se encuentra en el mercado y gracias al análisis del producto

caso, se admite que el conocimiento pasa al dominio público por su divulgación —que puede ser oral o escrita, o inclusive mediante la utilización— que es una noción objetiva y en la que la simple posibilidad de conocimiento (accesibilidad) no sería suficiente¹³⁷.

Por lo que respecta a los secretos empresariales, la exigencia de no divulgación que dispone el artículo 260 de la Decisión 486 nos lleva a la misma conclusión en el sentido que está excluida de protección como secreto empresarial la información en dominio público.

B. INFORMACIÓN EVIDENTE PARA UN TÉCNICO VERSADO EN LA MATERIA

El literal b) del artículo 580 del Código de Comercio excluye del ámbito del *know-how* a los conocimientos que resulten evidentes para un experto medio en el respectivo campo. Al respecto, recuérdese, conforme se señaló antes¹³⁸, que los conocimientos que constituyen *know-how* pueden o no ser susceptibles de patentamiento y que una de las razones que justifica, precisamente, la existencia de un régimen de protección de *know-how* es la imposibilidad de obtener privilegio de patente sobre ciertos conocimientos. Sin embargo, aquellos conocimientos obvios para un experto medio en la materia no constituirían *know-how*. Por esta misma razón —su obviedad—, dichos conocimientos tampoco serían merecedores de patente. De hecho, esta exigencia de no evidencia de los conocimientos constitutivos de *know-how* “corresponde al criterio empleado para juzgar la actividad inventiva (nivel inventivo) en materia de invenciones patentables”¹³⁹. Como se aprecia, este requisito de no evidencia implica que, si bien la materia protegible como *know how* es amplia¹⁴⁰, no todo conocimiento se encontrará dentro de su ámbito¹⁴¹.

En materia de secretos empresariales, esta exigencia parece estar implícita en el literal a) del artículo 260 de la Decisión 486, cuando dispone que la información no debe ser “fácilmente accesible por quienes se encuentran en los círculos que normalmente manejan la información respectiva”. Al respecto, la doctrina realiza una importante distinción:

(ingeniería inversa) es posible conocer los secretos de su fabricación”. Pachón & Sánchez Ávila, *El régimen andino de la propiedad industrial, op. cit.*, p. 183.

137 Gómez Segade, *El secreto industrial (know-how), op. cit.*, pp. 190-212. Sobre la base de estas premisas, el autor concluye que “la diferencia entre la divulgación del secreto industrial y la falta de novedad en materia de patentes puede resumirse en el siguiente principio general: la divulgación en materia de secreto es un concepto fáctico, mientras que la novedad en materia de patentes es un concepto legal”. *Ibid.*, p. 218.

138 *Supra*, apartado IV, literal D.

139 Pachón & Sánchez Ávila, *El régimen andino de la propiedad industrial, op. cit.*, p. 183.

140 Véase la nota 28.

141 Así lo explica José Antonio Gómez Segade en relación con las prácticas manuales: “Las prácticas manuales constituyen el objeto típico del secreto industrial en nuestro Derecho al igual que en otros ordenamientos. El secreto empresarial constituye el único medio de proteger las prácticas manuales; para estar amparadas por una patente, de ordinario les faltará el requisito de la altura inventiva”. Gómez Segade, *El secreto industrial (know-how), op. cit.*, p. 126.

Debe distinguirse entre la información simplemente confidencial y la que cabe calificar objetivamente como secreta. La información calificable como simplemente confidencial es aquella respecto de la cual se han tomado precauciones fácticas o jurídicas a fin de evitar que terceros no autorizados tengan acceso a ella. Desde este ángulo, la confidencialidad es un aspecto fundamentalmente subjetivo, derivado de la posición y conducta del titular de la información.

La información calificable como secreta es aquella que, además de cumplir con los requisitos propios de la información confidencial, está objetivamente fuera del alcance del común de los técnicos correspondientes al ámbito en que esa información tenga aplicación. En otras palabras, si la información puede obtenerse simplemente contratado a un técnico ducho en la materia a la que corresponde tal información, no es un secreto, aunque se la mantenga confidencialmente.

Los derechos sobre la información confidencial son marcadamente más amplios cuando ésta es secreta que cuando es meramente confidencial¹⁴².

La facilidad de acceso, que impide la protección de la información como secreto empresarial, podría entenderse tanto en términos económicos¹⁴³ como técnicos¹⁴⁴, esto es, el costo o la dificultad de obtener el conocimiento por medios lícitos para el círculo de competidores. De estar presente dicha facilidad de acceso, no habría un verdadero secreto¹⁴⁵. En este marco, la facilidad de acceso a la información desde el punto de vista técnico se asimilaría a su evidencia para las personas versadas en el campo correspondiente.

C. INFORMACIÓN QUE DEBA SER DIVULGADA POR DISPOSICIÓN LEGAL U ORDEN JUDICIAL

Por último, el literal c) del artículo 580 del Código de Comercio exceptúa del concepto de *know-how* aquella información que deba ser divulgada por disposición legal u orden judicial. Se trataría de situaciones en las que se da preeminencia a un interés público que justifica la divulgación, como en el caso de “la descripción de la invención que se exige para pedir una patente de invención”¹⁴⁶.

142 Cabanellas de las Cuevas *et al.*, *Derecho de la competencia desleal*, *op. cit.*, pp. 521-22.

143 Galán Corona, “Artículo 13. Violación de secretos”, p. 358.

144 En efecto, de manera similar a la determinación de obiedad en el contexto de las invenciones patentables, esta accesibilidad “podría determinarse comparando [la información] con el conocimiento de una persona ‘versada en la materia’ que tiene acceso a fuentes normales de información especializada”. Gervais, Daniel. *The TRIPS Agreement: Drafting history and analysis* (2ª ed.). London: Sweet and Maxwell, 2003, pp. 274-275: “This may be determined by comparing it with the knowledge of a person ‘skilled in the art’ who has access to normal sources of specialized information”.

145 Antequera Parilli, Ricardo. *Estudios de derecho industrial y derecho de autor* (2ª ed.). Bogotá: Temis, 2021, p. 146.

146 Pachón & Sánchez Ávila, *El régimen andino de la propiedad industrial*, *op. cit.*, p. 183.

La misma previsión *en comento* se encuentra en el inciso primero del artículo 261 de la Decisión 486 para el caso de secretos empresariales, con la salvedad de “aquella información que sea proporcionada a cualquier autoridad [...] a efecto de obtener licencias, permisos, autorizaciones, registros o cualesquiera otros actos de autoridad”¹⁴⁷, información a la que corresponde una tutela específica¹⁴⁸.

CONCLUSIONES

El presente artículo analiza el concepto de *know-how* en el Código de Comercio de 2019. Para este estudio, se identifican los caracteres de dicha figura, tanto en términos positivos —requisitos— como negativos —exclusiones—, y se los contrasta con aquellos correspondientes al secreto empresarial, figura que ya se encontraba arraigada en nuestra normativa cuando se expidió el mencionado Código. Si bien se destacan varias coincidencias entre las figuras estudiadas, no existe una equivalencia exacta. La principal diferencia reside en el ámbito de aplicación, que es mayor en el caso del secreto empresarial, pudiendo inclusive considerarse al *know-how* como una especie de aquel.

Por lo tanto, la introducción del *know-how* en el Código de Comercio se muestra innecesaria e inconveniente: lo primero, debido a que la figura del secreto empresarial ya se encontraba establecida y con un mayor ámbito de aplicación; y, lo segundo, en razón de la ambigüedad que se ocasiona, pues unos conocimientos calificarán a un mismo tiempo como *know-how* y secreto empresarial, mientras que otros no. Por estas razones, mucho mejor habría resultado incluir en el Código de Comercio disposiciones sobre el contrato de licencia de secretos empresariales, no de *know-how*. En todo caso, el régimen del Código sobre el contrato de licencia de *know-how* resulta aplicable, por vía de integración, a aquellos actos cuyo objeto consista en la autorización de uso de secretos empresariales.

147 Comunidad Andina, *Decisión 486*, artículo 261: “A los efectos de la presente Decisión, no se considerará como secreto empresarial aquella información que deba ser divulgada por disposición legal o por orden judicial.- No se considerará que entra al dominio público o que es divulgada por disposición legal, aquella información que sea proporcionada a cualquier autoridad por una persona que la posea, cuando la proporcione a efecto de obtener licencias, permisos, autorizaciones, registros o cualesquiera otros actos de autoridad”.

148 Comunidad Andina, *Decisión 486*, artículo 266: “Los Países Miembros, cuando exijan, como condición para aprobar la comercialización de productos farmacéuticos o de productos químicos agrícolas que utilizan nuevas entidades químicas, la presentación de datos de pruebas u otros no divulgados cuya elaboración suponga un esfuerzo considerable, protegerán esos datos contra todo uso comercial desleal. Además, los Países Miembros protegerán esos datos contra toda divulgación, excepto cuando sea necesario para proteger al público, o salvo que se adopten medidas para garantizar la protección de los datos, contra todo uso comercial desleal.- Los Países Miembros podrán tomar las medidas para garantizar la protección consagrada en este artículo”.

BIBLIOGRAFÍA

AUTORES

- Antequera Parilli, Ricardo. *Estudios de derecho industrial y derecho de autor* (2ª ed.). Bogotá: Temis, 2021.
- Cabanellas de las Cuevas, Guillermo. *Derecho de las patentes de invención*. Buenos Aires: Heliasta, 2001.
- Cabanellas de las Cuevas, Guillermo. *Régimen jurídico de los conocimientos técnicos*. Buenos Aires: Heliasta, 2013.
- Cabanellas de las Cuevas, Guillermo; Palazzi, Pablo; Sánchez Herrero, Andrés & Serebrinsky, Diego H. *Derecho de la competencia desleal*. Buenos Aires: Heliasta, 2014.
- Castán Pérez-Gómez, Antonio. *El derecho de patentes en el ecosistema digital y otros estudios sobre propiedad industrial*. Madrid: Reus, 2021.
- Galán Corona, Eduardo. “Artículo 13. Violación de secretos”. En: *Comentarios a la Ley de Competencia Desleal* (pp. 351-378). Navarra: Aranzadi, 2011.
- Gervais, Daniel. *The TRIPS Agreement: Drafting history and analysis* (2ª ed.). London: Sweet and Maxwell, 2003.
- Gómez Apac, Hugo Ramiro; Vergara Quintero, Luis Rafael; Romero Zambrano, Hernán Rodrigo; Aguilar Feijoó, Luis Felipe & Rodríguez Noblejas, Karla Margot. *Apuntes de derecho comunitario andino: a propósito de los 50 años de la Comunidad Andina y los 40 años de creación de su tribunal de justicia*. Portoviejo, Ecuador: Editorial San Gregorio, 2019.
- Gómez Segade, José Antonio. *El secreto industrial (know-how): concepto y protección*, Biblioteca Tecnos de Estudios Jurídicos. Madrid: Tecnos, 1974.
- Gómez Segade, José Antonio. “En torno al concepto de *know-how*”. En: *Estudios jurídicos en homenaje a Joaquín Garrigues* (vol. II: pp. 409-431). Madrid: Tecnos, 1971.
- Jiménez Valderrama, Fernando. *Protección jurídica del conocimiento y la tecnología en la empresa*. Bogotá: Temis, 2018.
- Kahn, Edward. *Innovate or perish. Managing the enduring technology company in the global market*. John Wiley & Sons, 2007.
- López Guzmán, Fabián. *Contratos internacionales de transferencia de tecnología: el know how*. Bogotá: Ibáñez, 2002.
- Massaguer Fuentes, José. “Los secretos industriales y comerciales y su transmisión: régimen jurídico”. *Consejo General de los Colegios Oficiales de Corredores de Comercio*, Cuadernos de Derecho y Comercio, 1994, pp. 167-191.
- Mora Pérez, José Juan. “Gestión del conocimiento” [en línea], 1 de julio de 2010. Disponible en: <http://jjmora.es/gestion-del-conocimiento/>
- Ospina Fernández, Guillermo & Ospina Acosta, Eduardo. *Teoría general del contrato y del negocio jurídico* (7ª ed.). Bogotá: Temis, 2009.

- Pachón, Manuel & Sánchez Ávila, Zoraida. *El régimen andino de la propiedad industrial. Decisiones 344 y 345 del Acuerdo de Cartagena*. Bogotá: Gustavo Ibáñez, 1995.
- Rangel Ortiz, Horacio. *La observancia de los derechos de propiedad intelectual. Jurisprudencia*. Ginebra: Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, 2011.
- Riofrío Martínez-Villalba, Juan C. *El derecho de los secretos*. Bogotá: Temis, 2008.
- Salvà, Joan. “Un secreto a voces en la U.E.: la nueva protección jurídica del *know-how* en España”. En: *Derechos intelectuales* (pp. 142-183). ASIPI, 2020. <https://www.ponti.pro/wp-content/uploads/2021/02/DI-25-ASIPI-T1.pdf>
- Valhondo, Domingo. *Gestión del conocimiento*. Madrid: Ediciones Díaz de Santos, 2003.

NORMATIVA

- Acuerdo de Cartagena. *Decisión 291: Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías*. Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena 80, 4 de diciembre de 1991.
- Acuerdo de Cartagena. *Decisión 344: Régimen Común sobre Propiedad Industrial*. Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena 142, 29 de octubre de 1993.
- Comunidad Andina. *Decisión 457: Normas para prevenir o corregir las distorsiones en la competencia generadas por prácticas de subvenciones en importaciones de productos originarios de Países Miembros de la Comunidad Andina*. Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena 436, 7 de mayo de 1999.
- Comunidad Andina. *Decisión 486: Régimen Común sobre Propiedad Industrial*. Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena 600, 19 de septiembre de 2000.
- Comunidades Europeas. *Reglamento (CEE) No. 4087/88 de la Comisión de 30 de noviembre de 1988 relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 85 del Tratado a categorías de acuerdos de franquicia*. Diario Oficial de las Comunidades Europeas, L 359/46, 28 de diciembre de 1988. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:31988R4087&from=ES>
- Ecuador. *Código de Comercio*. Registro Oficial 143, Suplemento, 30 de julio de 1906.
- Ecuador. *Código de Comercio*. Registro Oficial 497, Suplemento, 29 de mayo de 2019.
- Ecuador. *Código de Comercio* (Codificación). Registro Oficial 1202, Suplemento, 20 de agosto de 1960.
- Ecuador. *Código Orgánico de la Economía Social de los Conocimientos, Creatividad e Innovación*. Registro Oficial 899, Suplemento, 9 de diciembre de 2016.
- Ecuador. *Código Orgánico General de Procesos*. Registro Oficial 506, Suplemento, 22 de mayo de 2015.
- Ecuador. *Ley de Compañías* (Reformada por Ley 0 de 2014). Registro Oficial 312, 5 de noviembre de 1999.

- Ecuador. *Ley de Propiedad Intelectual* (Codificación). Registro Oficial 426, Suplemento, 28 de diciembre de 2006.
- Ecuador. *Ley de Régimen Tributario Interno*. Registro Oficial 463, Suplemento, 17 de noviembre de 2004.
- Ecuador. *Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación*. Registro Oficial 151, Suplemento, 28 de febrero de 2020.
- Ecuador. *Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado*. Registro Oficial 555, Suplemento, 13 de octubre de 2011.
- Ecuador. *Ley Reformativa para la Equidad Tributaria del Ecuador*. Registro Oficial 242, Tercer Suplemento, 29 de diciembre de 2007.
- Ecuador. *Manual de Metodología de Valoración de Activos Intangibles de Propiedad Intelectual*. Registro Oficial 277, Edición Especial, 27 de febrero de 2015.
- Ecuador. *Reglamento a la Estructura e Institucionalidad de Desarrollo Productivo, de la Inversión y de los Mecanismos e Instrumentos de Fomento Productivo, establecidos en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. Registro Oficial 450, Tercer Suplemento, 17 de mayo de 2011.
- Ecuador. *Reglamento a la Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado*. Registro Oficial 697, 7 de mayo de 2012.
- Ecuador. *Reglamento de Clasificación de Información Reservada de la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo*. Registro Oficial 622, Suplemento, 6 de noviembre de 2015.
- Ecuador. *Reglamento General a la Ley Orgánica de Defensa del Consumidor* (Reformado por Decreto Ejecutivo 1206 de 2006). Registro Oficial 287, 19 de marzo de 2011.
- Ecuador. *Reglamento para la Aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno*. Registro Oficial 209, Suplemento, 8 de junio de 2010.
- España. *Ley 1/2019, de 20 de febrero, de Secretos Empresariales*. Boletín Oficial del Estado 45, 21 de febrero de 2019. <https://www.boe.es/buscar/pdf/2019/BOE-A-2019-2364-consolidado.pdf>
- España. *Ley 24/2015, de 24 de julio, de Patentes*. Boletín Oficial del Estado 177, 25 de julio de 2015. <https://www.boe.es/buscar/pdf/2015/BOE-A-2015-8328-consolidado.pdf>
- Unión Europea. *Directiva (UE) 2016/943 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 8 de junio de 2016, relativa a la protección de los conocimientos técnicos y la información empresarial no divulgados (secretos comerciales) contra su obtención, utilización y revelación ilícitas*. Diario Oficial de la Unión Europea, L 157/1, 15 de junio de 2016. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/ALL/?uri=CELEX%3A32016L0943>
- Unión Europea. *Reglamento (UE) No. 330/2010 de la Comisión, de 20 de abril de 2010, relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas*. Diario Oficial de la Unión Europea L 201/1, 23 de abril

de 2010. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32010R0330&from=ES>

Unión Europea. *Reglamento (UE) No. 2022/720 de la Comisión de 10 de mayo de 2022 relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas*. Diario Oficial de la Unión Europea L 134/4, 11 de mayo de 2022. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32022R0720&from=ES>

JURISPRUDENCIA

España, Tribunal Supremo, Sala de lo Civil. *Global Nagampira, S.L.U. vs. Dasarva 92, S.L.*, STS 254/2020 (2020).

España, Tribunal Supremo, Sala de lo Civil. *Jacadi S.A. vs. S.K. Uno, S.L. y otros*, STS 754/2005 (2005).

España, Tribunal Supremo, Sala de lo Civil. *Mayo S.A. vs. Thomson Brandt, S.A.*, STS 46/1979 (1979).

OTROS RECURSOS

Real Academia Española. “industria”. *Diccionario de la lengua española* [en línea]. Disponible en: <https://dle.rae.es/industria>.

Real Academia Española. “industrial”. *Diccionario de la lengua española* [en línea]. Disponible en: <https://dle.rae.es/industrial>.

Real Academia Española. “saber”. *Diccionario de la lengua española* [en línea]. Disponible en: <https://dle.rae.es/saber>.

Real Academia Española. “secreto de empresa”. *Diccionario panhispánico del español jurídico* [en línea]. Disponible en: <https://dej.rae.es/lema/secreto-de-empresa>.

Wikipedia. “Jerarquía del conocimiento” [en línea], 11 de octubre de 2022. https://es.wikipedia.org/wiki/Jerarqu%C3%ADa_del_conocimiento