

Consideraciones en torno a la protección penal del Know-how (*)

JOSE R. SERRANO-PIEDECASAS

Profesor titular de Derecho penal de la Universidad de Salamanca

I. INTRODUCCION

El Know-how, como instituto jurídico, ha sido extensamente estudiado desde enfoques económicos, jurídico-económicos o mercantiles, pero casi nunca desde una perspectiva penal (1). Esta carencia es notoria en el Derecho penal español. Precisamente, el objeto de este breve artículo es reflexionar sobre los aspectos básicos que conformarían una protección penal del Know-how en nuestro ordenamiento. Por consiguiente, mi interés se ha centrado en temas tales como: el concepto jurídico del Know-how; ámbito material de aplicación; y, por último, bien jurídico protegido.

He tratado de adoptar una definición del Know-how que comprenda sus características fundamentales. En este sentido, si bien considero que la reserva es un rasgo definitorio del mismo, señalé como otro no menos relevante el de su transmisibilidad. Ello tiene su importancia pues refuerza la necesidad de su protección por la vía de la competencia desleal. Por otra parte, el ámbito material del Know-how abarca tanto a aplicaciones industriales, como financieras, comerciales e incluso de gestión, lo que implica su no identificación con el «secreto industrial». Quizá fuese más oportuno afirmar que el Know-how es sinónimo del secreto empresarial (2). Esta conclusión, por otra parte, facilita la configuración del bien jurídico protegido en el Know-how que consiste en la capacidad competitiva de la empresa.

(*) Le agradezco a Rocio Navarro Comas, becaria del programa Erasmus en Pavia (Italia) curso 1988/89, la bibliografía italiana que me ha proporcionado en materia de «secreto industrial».

(1) K. TIEDEMANN, «Poder económico y delito». Barcelona 1985, 111.

(2) J. A. GÓMEZ SEGADÉ, «Algunos aspectos de la licencia del Know-how» en *Actas de Derecho industrial*. T. VII, Madrid, 1981, p. 209.

II. KNOW-HOW: PROBLEMAS CONCEPTUALES

1. Desde un punto de vista económico, la empresa que quiere ser competitiva debe efectuar grandes inversiones con el fin de acceder a un nivel adecuado de ideas, procedimientos o experiencias susceptibles de aplicación comercial o industrial. Conocimientos, en suma, que conforman lo que en un sentido amplio se entiende por Know-how. Ahora bien, los mismos pueden ser adquiridos de dos maneras: mediante la creación o el invento de nuevas técnicas dentro de la empresa o por la adquisición de tecnologías elaboradas en empresas distintas (3).

En ambos casos, estos actos de «iniciativa económica» (4) resultan rentables para la empresa en la medida que mantenga una adecuada reserva de estos conocimientos o consiga su explotación en exclusiva. En ello reside la importancia de la protección que la ley dispensa al titular del Know-how frente a la intromisión de la competencia.

2. El Know-how se ha convertido en los últimos años en un término de frecuente uso en todo tipo de relaciones económicas.

Además de una copiosa literatura sobre el tema, diversas organizaciones internacionales, tales como la Cámara de Comercio Internacional, la Organización Mundial de la Propiedad Industrial o la UNCTAD, han centrado su interés en este instituto. Sin embargo, resulta llamativo que todos estos esfuerzos no han cristalizado en la elaboración de un concepto unánimemente aceptado (5).

Diversas causas cooperan a mantener este estado de confusión conceptual:

a) La ausencia de una definición legal del Know-how y la escasa mención que se hace del mismo en la jurisprudencia (6).

b) El desigual grado de desarrollo industrial de los distintos países se traduce en un desigual desarrollo doctrinal (7).

c) Los enormes intereses económicos vinculados a la transmisión de tecnología industrial determinan que el ámbito de aplicación del Know-how sea diferente según la posición que ocupe el país en cuestión, la de receptor o transmisor (8).

3. Quizás, conscientes de estas dificultades algunos participan-

(3) A. KREIS, «La transmission de Know-how entre entreprises industrielles». París, 1987, p. 5.

(4) A. FRIGNANI, «Secretos de empresa en el Derecho italiano y comparado» en *Rev. Fac. Derecho Univ. Complutense*. Año 1987/88, p. 257.

(5) SEGADE, «Algunos aspectos de la licencia...» *cit.* p. 213.

(6) A. TROLLER, «The legal protection of Know-how. General report», en «The protection of Know-how in 13 countries». Pascara 1970, pp. 149-150.

(7) A. WISE, «Trade secrets and Know-how throughout the world». New York, 1976, p. 106.

(8) SEGADE, «El secreto industrial (Know-how)». Madrid, 1974, p. 102; F. PANEL, «Le Know-how» Montpellier, 1975. París, 1976, p. 41.

tes (9) plantearon en el Congreso de la Asociación Internacional para la Protección de la Propiedad Industrial (AIPPI) de 1970 ser suficiente una amplia descripción del Know-how dejando a las legislaciones internas la concreción de los detalles legales.

Estas recomendaciones, sin embargo, son hoy día insuficientes en el marco del MCE. En efecto, de acuerdo con el espíritu del Tratado de Roma (art. 2) se promueve la supresión de las fronteras económicas y el derecho a la libre circulación de mercancías y de «conocimientos» (Know-how). Ello significa que la aplicación del Tratado de Roma, en materia de transferencia de tecnología entre empresas, pasa por la homogeneidad jurídica en relación con la protección del Know-how (10).

En España, hasta época muy reciente, se cumplían las pautas generales antes descritas. Es decir, la ausencia en la legislación y jurisprudencia de cualquier referencia al término Know-how o posible traducción del mismo (11).

No obstante, hay que destacar una importante sentencia del Tribunal Supremo (Sala primera), de 24 de octubre de 1979, en la que se dice que el Know-how o «saber hacer» consiste «...en conocimientos sobre métodos con posibles aplicaciones industriales o mercantiles» (12). Más significativa es la definición de Know-how que aparece en el Real Decreto 1.750/1987, de 18 de diciembre, por el que se liberaliza la transferencia de tecnología y la prestación de asistencia técnica extranjera a empresas españolas. En su artículo primero se dice que entra dentro del ámbito de aplicación del RD: «(los) conocimientos secretos no patentados aplicables a la actividad productiva (Know-how)» (art. 1).

En el plano doctrinal el estudio de esta figura se venía haciendo en función del secreto industrial y siempre desde campos distintos al penal. En la actualidad, la opinión más unánime identifica el Know-how con el secreto empresarial, categoría que engloba tanto a los secretos industriales como a los comerciales (13).

4. El problema de la definición del Know-how replantea la vali-

(9) Canadá y Dinamarca (Ann. AIPPI, 1970, pp. 523 y 633).

(10) P. BONASSIES, «Le Know-how» Montpellier, 1974, *cit.*, pp. 205.

(11) Se hacía una alusión indirecta al Know-how en el artículo 1 del Decreto 24 de diciembre de 1959, relativo a las condiciones impuestas a inversores extranjeros, cuando se habla de la posibilidad de contratar «asistencia técnica».

(12) Véase el excelente comentario de esta sentencia hecho por GÓMEZ SEGADÉ en «Algunos aspectos de la licencia», *cit.* pp. 201 a 223.

(13) SEGADÉ en un primer momento considera sinónimos al secreto industrial y al Know-how («Secreto industrial y...» *cit.* pp. 159 y ss.). Con posterioridad, en su artículo sobre «Algunos aspectos de la licencia...» (*cit.* pp. 209 y ss.) varía su posición identificándolo con el secreto empresarial. Véase en este sentido la monografía de DESSEMONTET «The legal protection of Know-how in the United States of America», 2.^a ed., Ginebra, 1987, pp. 29 y ss.; ALESSANDRI «Riflessi Pnealistici della Innovazione Tecnologica». Milano, 1984, pp. 182 y ss.

dez de ciertas formas de razonamiento jurídico propias de los ordenamientos influenciados por el Derecho francés del s. XIX.

El empleo de esta metodología acostumbra a razonar a partir del derecho preestablecido. Ante una nueva situación, el método tradicional la interpreta, no desde la situación (la relación) misma, sino a través de las normas existentes que puedan comprenderla. En relación con el Know-how, el concepto se construye, por tanto, en base a institutos jurídicos ya legalmente reconocidos. Es así, que el Know-how, en tanto conocimiento técnico, se dice, es susceptible de ser objeto de un derecho de propiedad, o de transmisión, de confidencialidad, etc.

Por el contrario, otra forma de razonamiento jurídico, que tiene su precedente en el Derecho romano y en el hoy más próximo Derecho anglosajón, hace preceder, como dice VIVANT, al estudio del Derecho, el estudio de la situación nueva (14). Desde este punto de vista una característica esencial del Know-how consiste en su posible transmisibilidad, en tanto que, como bien inmaterial, posee un valor patrimonial digno de protección. Ahora bien, esta relación no podrá ser apreciada jurídicamente si con antelación su contenido no ha sido analizado en profundidad en base a la práctica industrial y económica de donde procede.

5. Las consecuencias que se derivan de adoptar una u otra solución son las siguientes:

A) Aquellos autores que emplean el método tradicional definen el Know-how a partir de la descripción de un limitado número de atributos comúnmente aceptados (15). Sin embargo, las definiciones propuestas no son coincidentes, el ámbito del Know-how varía casi con cada autor. A modo de ilustración destacamos algunas definiciones particularmente representativas (16).

J. AZEMA propone una definición en la que se analiza el contenido de los conocimientos susceptibles de constituir un Know-how y su ámbito de aplicación:

«El Know-how consiste en conocimientos relativos a la fabricación, comercialización y servicios de productos, así como a la financiación de las empresas que a ello se dediquen, fruto de la investigación o

(14) AZEMA, «Le Know-how» Montpellier, 1975, *cit.* p. 34. Intervención de VIVANT en el coloquio que sigue a la ponencia del autor.

(15) KREIS, «La transmission de Know-how...», *cit.* p. 16.

(16) Consúltense además: A. CHAVANNE, «Il Contratto di Know-how» R.D.I., 1967, 200; GRECO y VERCELLONE, «Le invenzioni e i modelli industriali», 1968. Turin; G. BERNINI, «Il Know-how» Ann. de D. Comparato e di Studi Legislativi. Vol. 44, 1970, pp. 262 y 263; P. DURAND, «Le Know-how», J.C.P. 67, ed. G., I, 2078, Montpellier 1970; MAGNIN, «Know-how et propriété industrielle», Paris, 1974; DELEUZE, «Le contrat de transfert de processus technologique. Know-how», Paris, 1976; R. PLAISANT, «Le Know-how: Les Petites Affiches», 7 de noviembre de 1977, núm. 124, 3; etc.

de la experiencia, no patentados, secretos y transmisibles por contrato». (17).

O bien la aportada por M. Régis FABRE en la que la condición de conocimientos no patentados desaparece:

«Conocimientos transmisibles y no accesibles inmediatamente al público» (18).

Incluso alguna definición incluye, dentro del dominio de aplicación del Know-how, la práctica de la profesión. Así lo propone la AIPPI de 1974 en la 5.^a Convención de la Unión de París:

«El Know-how consiste en conocimientos o experiencias sobre aspectos técnicos, comerciales o administrativos, financieros o de otra índole, aplicables a procesos industriales de una empresa o a la práctica de una profesión».

La extensión y el objetivo de este artículo impide valorar los argumentos más arriba manejados. Si, insistir en la idea de que este bloque de definiciones son formuladas «*en abstracto*» por lo que las razones aducidas, como dice VIVANT (19), adquieren un tinte contingente y subjetivo que hacen peligrar la utilidad del propio concepto. Como señala PERRIN: «*Todo concepto acaba por perder su utilidad, incluso su significación, cuando se lo aleja más y más de las condiciones experimentales de donde surgió*» (20).

B) Desde el otro punto de vista metodológico la definición del Know-how se realiza a partir del análisis de una situación concreta. El concepto del Know-how se elabora a partir del estudio de la transmisión de tecnología, destinada a la reproducción de un modelo de realización industrial, que también llamaremos en forma más breve, «Know-how tecnológico» (21).

En primer lugar y en base a la observación de diversos contratos referidos a la transmisión de tecnología entre empresas (22), KREIS destaca los siguientes rasgos comunes a todos ellos:

a) Las transmisiones de tecnología exigen de una y otra parte la presencia de una organización y de poderosos medios de produc-

(17) AZEMA, «Le Know-how», Montpellier 1974, *cit.* p. 23.

(18) FABRE, «Cahiers du droit de l'entreprise», núm. 1, 1972, p. 2. Citado por KREIS «La transmisión de Know-how...», *cit.* p. 25.

(19) *Vid. supra*, núm. 13, p. 23.

(20) Citado por KREIS, «La transmisión de Know-how», *cit.* p. 25.

(21) *Ibid.*, pp. 5 a 43.

(22) Algunos autores opinan sobre la imposibilidad de definir el Know-how en base a la praxis contractual, sea nacional o internacional, por emplear una variedad tal de contenidos que hace imposible extraer de ella un concepto unitario del Know-how. Véase FRIGNANI, «Secretos de empresa...», *cit.* p. 261.

ción, tal como se encuentran en la denominada industria de vanguardia o «industria punta». La mejora de los procesos de producción industrial, tal como afirma PANEL (23), son el fruto de una continua acumulación de resultados y de experiencias colectivas, la mayoría de las veces anónimas, que se transmiten en el interior de la propia empresa. Proteger la confidencialidad de estos logros resulta imprescindible.

b) El Know-how transmisible, no consiste sólo en aquellos conocimientos reservados y altamente especializados susceptibles de ser expresados documentalmente, sino también en aquellos otros conocimientos que habilitan al receptor del Know-how para su uso y aplicación (cursos de adiestramiento, enseñanzas, consultas, etc.). En otras palabras, se entiende que la transmisión concluye cuando la empresa receptora adquiere la misma dinámica, el «*art de fabrication*» (24), desarrollado en ese proceso por la empresa transmisora.

c) El proceso industrial de fabricación transmitido, como se deduce de la práctica contractual, incluye también aportes en el ámbito comercial, e incluso de gestión, que procurarán a la empresa receptora, a la hora de la comercialización del producto final, el valor añadido justificante de la inversión realizada.

Así pues, delimitado el Know-how desde este concreto campo de actividad se definiría como: la transmisión del dominio de un tratamiento tecnológico reservado y original, adquirido por una empresa y que cede a una segunda, relacionado con el proceso de fabricación de un producto industrial. Transmisión que se completa mediante la recepción de todos aquellos conocimientos necesarios para la progresiva reproducción del proceso de fabricación (25).

Resulta sencillo deducir las características que este concreto Know-how debe reunir:

1) Debido a las ventajas competitivas que ofrece el nuevo proceso industrial su adquisición es objeto de demanda.

2) Salvo por transmisión, este Know-how debe resultar inaccesible a los clientes potenciales. De lo que se infiere que estos procesos tecnológicos deben ser secretos y no patentados. Hay que hacer notar que la violación de la confidencialidad del proceso sólo puede ser realizada globalmente por la propia empresa receptora. Con la divulgación del Know-how, aquélla, no sólo contraerá una responsabilidad contractual, sino que se hará responsable de un acto de competencia desleal (26).

3) La noción de adquisición del proceso de fabricación es inseparable de su explotación comercial y de las nuevas formas de gestión

(23) PANEL, «Le Know-how», Montpellier 1975, *cit.* p. 50.

(24) KREIS, «La transmission del Know-how...», *cit.* p. 27.

(25) KREIS, «La transmission de Know-how...», *cit.* p. 27.

(26) SEGADE, «Algunos aspectos de la licencia...», *cit.* p. 214.

que la tecnología incorporada requiere. Es decir, el dominio del Know-how se extiende también a técnicas no sólo industriales sino también merciales (27). No obstante, en la medida en que los procesos industriales sean susceptibles de ser cuantificados por separado, será posible desglosar el tratamiento jurídico en concordancia con el sector técnico involucrado. Lo que permitiría distinguir los contratos de licencia del Know-how de «*consulting engineering*» o «*commercial engineering*».

6. Relacionado con el Know-how tecnológico se encuentra otra especie de Know-how, de menor importancia económica (28) que denominamos «invención técnica». Su delimitación es sencilla si seguimos tomando como referencia al anterior.

Si bien el Know-how tecnológico consiste en el proceso de fabricación de un producto industrial, fruto de un trabajo colectivo y anónimo; «la invención técnica» se basa en la inventiva individual, originada en la habilidad manual del operario («*Tours de main*», «*handgriffe* o *Kunstgriffe*»), en el descubrimiento científico aplicado o en la invención industrial. En todo caso, se trata de actuaciones ligadas a la empresa (29) y susceptibles de ser desglosadas (transmisibles) del proceso de producción.

El valor de la «invención técnica» está estrechamente unido al secreto industrial. Pero, aunque comparte esta característica con el Know-how tecnológico, la reserva de la invención es precaria, es fácil descubrirla por el simple análisis de la realización correspondiente y resulta muy vulnerable a la indiscreción (30). La protección del poseedor de este tipo de Know-how mantenido en secreto, no sólo se justifica por ser el resultado de su actividad personal, sino también por la necesidad de promover la innovación técnica. En este sentido cumple la misma función que la patente, a saber: «fomenta y estimula la creatividad» (31).

Asimismo la invención técnica está íntimamente ligada con el instituto de la patente. No obstante, hay entre ellos diferencias sustanciales. En primer lugar, la elección del secreto por parte del empresario evitaría la posibilidad de conocimiento de la invención por parte de los competidores, pero no podría impedir que estos la utilizaran si llegara a su conocimiento por una investigación propia. La patente, en cambio, otorga a su titular de un monopolio legal que le permite ejercer un *ius prohibendi erga omnes*. En segundo lugar, la patente exige cumplimentar una serie de condiciones legales que no se requieren, en cambio para mantener en secreto la invención.

El Know-how, como bien inmaterial, confiere a su titular determinados derechos de carácter patrimonial, en absoluto un derecho de

(27) SEGADE, «El secreto industrial...» *cit.* pp. 152 a 158.

(28) KREIS, *cit.* p. 9.

(29) SEGADE, «El secreto industrial...» *cit.* p. 120.

(30) KREIS, «La transmisión de Know-how...», *cit.* p. 9.

(31) SEGADE, «Algunos aspectos de la licencia...», *cit.* p. 211.

propiedad sobre el mismo. Esta es la razón por la que el empresario no podrá actuar contra aquél que, de forma independiente y por sus propios medios, consigue los mismos resultados del Know-how objeto de reserva y los divulga.

En general, los empresarios optarán por la protección registrada cuando se trate de innovaciones incorporadas al producto cuyo secreto fuera difícil de mantener, y escogerán el régimen de secreto en aquellos casos en que, por realizarse en el seno de la propia empresa, no fuera probable la divulgación de las invenciones.

7. Por último, creo necesario referirme al llamado «secreto de fábrica» y su conexión con el Know-how.

Esta denominación usada en el artículo 418 del Código penal francés responde a una época de incipiente desarrollo industrial. La norma se remonta al Código penal de 1810 (32) y, en consecuencia, su ámbito de aplicación es extraordinariamente limitado. Es así como la tarea de actualización por la vía de la interpretación ha concitado un permanente interés por parte de la doctrina y de la jurisprudencia francesa.

Una sentencia de 1959 de la Cour d'Aix-en-Provence entiende que su contenido versa en un procedimiento técnico industrial, secreto, original, con un valor en el mercado, de tal suerte, que su divulgación perjudica a sus titulares (33).

Aunque esta interpretación jurisprudencial no presenta, en apariencia, diferencias con el Know-how, no obstante, un sector de la doctrina francesa considera que el «secreto de fábrica» sigue constituyendo una entidad distinta (34). Las razones que se aducen hacen referencia a que parte del contenido de este tipo de secreto pueden incluir circunstancias o aspectos relacionados con la fábrica, que no tienen en sí mismos entidad para ser objeto de negocio jurídico. En otras palabras, si bien son reservados y su divulgación puede interesar a la competencia, tomados aisladamente, no pueden considerarse como bienes inmateriales y por lo tanto no serán transmisibles.

Quizá esta polémica parezca ajena a nuestro derecho, ya que en el artículo 499 del Código penal español no se habla de «secreto de fábrica», sino de «secretos de su industria». Pero si se considera, por una parte, el origen histórico de este precepto y, por otra, la descripción que se hace en él del sujeto activo del delito, similar a la hecha en el artículo 418 francés, hace pensar que detrás del término secreto de industria se sigue escondiendo el viejo secreto de fábrica.

(32) «Todo director, empleado u obrero de la fábrica que haya comunicado o intentado comunicar a extranjeros o a franceses residentes en países extranjeros *secretos de la fábrica* donde está empleado...» (art. 418 del Código penal). Este término también es usado por el Código penal italiano de Zадarnelli (art. 298) y en la Ley suiza contra la competencia desleal de 20 de octubre de 1944 (art. 1).

(33) Aix-en-Provence 28 de octubre de 1959: Ann. prop. ind. 1959, p. 314.

(34) KREIS, «La transmission del Know-how», *cit.* pp. 241 y ss.

8. Así pues, serían dos las posibles vías metodológicas seguidas en la construcción de un concepto jurídico del Know-how. Una, «tradicional» que lo hace apelando a técnicas jurídicas clásicas. Las definiciones aportadas, en general no coincidentes, enumeran los atributos que delimitan el Know-how en función de ciertas categorías jurídicas ya existentes. Otra «material», que va de lo particular a lo general, en la que el examen de la práctica económica permitirá extraer los rasgos comunes que posibiliten elaborar su concepto y las oportunas consecuencias jurídicas.

Aunque más limitado, el segundo método es más fiable, en tanto que se asienta firmemente en la realidad contractual del Know-how. De aquí, y para todo tipo del mismo, podemos convenir que su objeto lo constituyen: ideas, procedimientos o experiencias, con posibles aplicaciones industriales o mercantiles que tienen en sí mismos valor económico. Conocimientos reservados que la empresa considera valiosos y necesarios de mantener secretos.

El Know-how constituye un bien de naturaleza intangible que no confiere a su titular un derecho de propiedad sobre aquél, aunque le habilita, no obstante, para establecer negocios jurídicos. Así pues, junto al carácter secreto del Know-how, su transmisibilidad se convierte en una de sus características fundamentales (35).

Al hablar de los distintos tipos de Know-how se ha mencionado el «Know-how tecnológico», consistente en los conocimientos relativos a todo un proceso de fabricación y el referido a una «invención técnica» concreta. En este último podría incluirse el «secreto de fábrica» siempre que nos atengamos a las consideraciones hechas más arriba.

Por último, quisiera señalar que en el caso del definido «Know-how tecnológico», la violación del secreto resulta sólo accesible a la empresa receptora, la cual no sólo contraería una responsabilidad contractual, sino que además respondería por un acto de competencia desleal.

III. SECRETO INDUSTRIAL Y KNOW-HOW

9. Un tema particularmente polémico lo constituye la noción del secreto industrial. En general, la doctrina engloba dentro de este concepto los secretos relacionados con descubrimientos científicos (36), invenciones, procedimientos industriales, que supongan un incremento en la capacidad productiva de la empresa.

(35) SEGADE, «Algunos aspectos de la licencia...», *cit.* pp. 210 a 214.

(36) El descubrimiento científico puede ser el punto de partida para la invención, aún cuando no contenga reglas técnicas. Si bien no puede ser patentado, no existen obstáculos para su tutela a través del secreto industrial (ver SEGADE «El secreto industrial», *cit.* pp. 91 a 101).

GÓMEZ SEGADE (37) lo define de la siguiente manera: «*todo conocimiento reservado sobre ideas, productos o procedimientos industriales que el empresario, por su valor competitivo para la empresa, desea mantener ocultos*».

Un análisis de este concepto nos permite distinguir dos elementos: el conocimiento y el objeto sobre el que recae aquél. El conocimiento debe poseer un carácter oculto, revestir un interés económico para la empresa y existir por parte de ésta la voluntad de mantener el secreto. El objeto, es en principio, el conocimiento reservado que versa sobre objetos de carácter industrial. No resulta, sin embargo, fácil conocer con precisión el significado del término «industrial», por lo que la doctrina estima, con muy buen acierto, que debe entenderse como equivalente al término «empresarial» (38).

Si comparásemos esta definición con otras sobre el secreto industrial podría apreciarse que el problema del carácter oculto del secreto y, sobre todo, el relativo al del contenido son los más debatidos en la doctrina (39). En definitiva las mismas interrogantes que pesan sobre la definición y objeto del Know-how se reproducen en el denominado «secreto industrial».

Es evidente que los objetos de aplicación de uno y otro instituto se superponen. Ahora bien, resulta en extremo importante dilucidar si ese solapamiento se resuelve en una identidad o en una intersección. En otras palabras: ¿El Know-how es sinónimo del secreto industrial o no?

Para contestarse a esta interrogante es necesario referirse a dos aspectos previos: el primero, relativo a la legislación penal sobre el secreto industrial; y el segundo, a los esfuerzos de doctrina y jurisprudencia encaminados a actualizar esta normativa.

10. El secreto industrial protegido en el Derecho español por distintas disposiciones tales como: el artículo 499 del Código penal; el artículo 72 de la Ley de Contrato de Trabajo de 1944 (LCT); la culpa extracontractual del artículo 1.902 del Código civil; y el artículo 10 bis. del Convenio de la Unión de París (CUP) (40).

Un somero examen de toda esta normativa indica que el secreto industrial encuentra una tutela directa a través del artículo 499 del Código penal, en el que se dice: «*El encargado, empleado u obrero de una fábrica u otro establecimiento industrial que en perjuicio del dueño descubriere los secretos de su industria, será castigado...*».

Un dato esclarecedor en la génesis de este precepto lo constituye

(37) *Ibid.*, p. 67.

(38) M. BAJO FERNÁNDEZ, «Manual de Derecho penal. Parte Especial», Madrid, 1987, pp. 255 y ss.

(39) FRIAGNANI, «Secretos de empresa...», *cit.* p. 261.

(40) España es miembro de la Unión de París desde 1885. Se ha adherido a las distintas revisiones, en concreto a la Revisión de la Haya de 1925 en la que se incluye una cláusula general sobre competencia desleal en el artículo 10 bis.

el lugar que ocupa en el Código penal. En efecto, el legislador atendiendo a la modalidad del comportamiento (revelación del secreto), sitúa al artículo 499 al lado de aquellos otros que hacen referencia a la intimidad individual (41). Esta regulación unitaria de comportamientos resuelta hoy día anacrónica puesto que responde a bienes jurídicos de naturaleza diversa (42).

Esto sucede siempre que se sostenga que «*el patrimonio económico de una persona pertenece también a su esfera de intimidad*» (43). Y, se podría añadir, ésto sucede porque el texto del precepto, salvo retoques que no afectaron a su contenido (44) es idéntico al artículo 424 del Código penal español de 1848.

En otras palabras, el precepto responde al modelo liberal propio del s. XIX (45). El Estado interviene en el mercado sólo para asegurar la libertad individual y proteger la propiedad. Si a ello se añade un desarrollo industrial mínimo, nos encontramos con una normativa penal perfectamente congruente para su época, aunque hoy totalmente superada. Como se verá, una variación en el enfoque político criminal trasladará el fundamento de protección del secreto industrial, de la esfera de la propiedad, al ámbito de la competencia.

Por otra parte, como ya antes se mencionó, el artículo 499 está fuertemente influenciado por el Código penal francés de 1810 (46). En su origen histórico, el objeto material de aplicación del precepto gira en torno al denominado «secreto de fábrica». En el artículo 499, si bien es cierto que no aparece esa denominación se habla de «secretos de su industria», también lo es, que en atención a la especialidad exigida al sujeto activo del delito: encargado, empleado u obrero, se puede deducir que el precepto, en su origen histórico, protege al «secreto de fábrica».

11. Finalizada la guerra de 1939-1945 la transmisión de Know-how entre empresas adquiere un valor económico creciente. Un valor, que a juicio de PANEL, puede constituir entre todos los elementos

(41) Bajo el epígrafe: «Descubrimiento y revelación de secretos» (Cap. VII), se incluyen el secreto documental, escuchas ilegales, secreto comercial e industrial en el Título XII referente a los «delitos contra la libertad y la seguridad». La jurisprudencia, ante el silencio de la doctrina, ha convertido en «intercambiables» estos tres preceptos. De tal suerte que el secreto industrial a veces se ha protegido desde el artículo 497, secreto documental (S.3.IV.57) o, desde el artículo 498, otras conductas desleales (S.4.IV.72).

(42) Ignacio BERDUGO GÓMEZ DE LA TORRE, «La tutela de la competencia en la Propuesta del Anteproyecto del Nuevo Código penal» en la «Reforma Penal». Delitos socioeconómicos». Madrid, 1985, p. 416.

(43) BAJO, «Manual de Derecho penal...», *cit.* p. 244.

(44) Salvo modificaciones referentes a las cuantías de las penas, la única variante consiste en que el en Código penal de 1932 se cambia la frase «con perjuicio del dueño», por «en perjuicio del dueño».

(45) BERDUGO, «La reforma de los delitos contra la propiedad industrial «en Documentación Jurídica, Vol. II, Madrid, 1983, p. 28.

(46) A. ONECA, «Derecho penal», T. I, Madrid, 1949, pp. 62 y 63.

materiales o inmateriales que constituyen el patrimonio de una empresa, algo decisivo para su futuro (47). Es decir, de la práctica industrial y económica surge un instituto, el Know-how, que requiere una imperiosa protección jurídica.

Precisamente, el Know-how juega un papel dinamizador respecto al secreto industrial, similar al que éste último desempeñó, a principio de siglo, respecto a la elaboración de la legislación referente a la competencia desleal (48).

La necesidad de ampliar la protección del secreto industrial, fuera de los estrechos cauces penales, supuso una ayuda inestimable en la construcción de una normativa represora de la competencia ilícita, en la que la violación del secreto industrial se incluía como una de las prácticas habituales (49).

En forma análoga, el Know-how se convierte, a partir de la década de los cincuenta, en la razón más poderosa que anima a los esfuerzos de doctrina y jurisprudencia encaminados a actualizar el contenido de la normativa tuteladora del secreto industrial.

El Derecho español no es ajeno a estas nuevas orientaciones. El esfuerzo interpretativo se centró en el artículo 499 del Código penal y en el ya derogado artículo 131 de la Ley de Propiedad Industrial (50). No obstante, hay que señalar que a diferencia de lo sucedido con la jurisprudencia francesa, estas deficiencias en la tutela del secreto industrial, no se han traducido en una evolución hacia la protección civil de este instituto. La normativa relativa a la competencia desleal en nuestro país sigue siendo aún fragmentaria y confusa (51).

En todo caso el interés dominante de la doctrina se centra en la relación existente entre el secreto industrial y el Know-how. Tres son las posturas seguidas: que el Know-how tenga un contenido más amplio que el secreto industrial, que tenga un contenido limitado, o que se identifique con el mismo. En Italia, por ejemplo, FRIGNANI opina que debe seguirse la tercera postura ya que al Know-how se le aplica la normativa hecha para los secretos (52).

Esta afirmación encuentra sustento en una sentencia del Tribunal de Casación de Italia de 27 de febrero de 1985, que dice textualmente:

«El Know-how consiste en los conocimientos, normalmente destinados a permanecer secretos, atinentes a las técnicas industriales necesarias para producir un bien, para actuar un proceso productivo o para

(47) PANEL, «Le Know-how», Montpellier, 1975, París, 1976, p. 42.

(48) SEGADE, «El secreto industrial...», *cit.* pp. 264 y ss.

(49) Ley portuguesa sobre competencia desleal de 21 de mayo de 1986; Gesetz zur Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs de 27 de mayo de 1986.

(50) El Título X de la LPI de 16.V.1902 fue derogado por Ley 32/1988, de 10.XI, de Marcas.

(51) A. MENÉNDEZ, «La competencia desleal», Madrid, 1988, p. 147.

(52) FRIGNANI, «Secretos de empresa...», *cit.* p. 261; SEGADE en su primera monografía, «El secreto industrial», *cit.* pp. 159 y ss.

el correcto empleo de una tecnología, o sea, atinentes a las reglas de conductas, derivadas de estudios y experiencias de conducción empresarial, en el campo de la técnica mercantil e inherente al sector organizativo o comercial en sentido estricto.»

No obstante, ALESSANDRI no es partidario de la equiparación entre ambos institutos en el ordenamiento italiano, no ya en el ámbito civil, sino tampoco en el penal (53). La razón aducida es que el objeto material del delito de violación del secreto industrial, que aparece en el artículo 623 del Código penal, no engloba todos los posibles contenidos que entran en la categoría de Know-how.

El silencio del artículo 499 del Código penal español, en cuanto a su contenido material, ha permitido a la jurisprudencia y doctrina explicar el viejo aforismo latino «ubi lex non distinguit nec nos distinguere habemus» (54). De aquí, que la jurisprudencia no mantenga ningún criterio restrictivo frente al concepto de secreto industrial (55).

Ahora bien, las mismas consideraciones hechas más arriba con ocasión de la definición del Know-how son aquí aplicables, puesto que en lugar de hacer preceder al derecho, el estudio en profundidad de la situación nueva, se recurre a las técnicas jurídicas clásicas. La interpretación no se realiza desde la «relación» misma, sino desde la norma existente.

En mi opinión se recurre a la modalidad del comportamiento: el «secreto», como la única característica común y esencial de cualquier especie de Know-how. FRIGNANI expresa con claridad esta idea al afirmar: «...aún los más encarnizados investigadores no pueden evitar como conclusión de que se aplique al Know-how la normativa hecha y construida para los secretos» (56). De esta forma queda expedito el camino para poder convertir en sinónimos ambos institutos.

Hay que reconocer que esta radical solución parecería resolver la cuestión. No obstante, esta simplificación no refleja enteramente la realidad: primero, porque esto nos llevaría a considerar que estaríamos en presencia de Know-how «cada vez que se disponga de información por cuyo conocimiento un tercero está dispuesto a pagar una cantidad» (57) y esta afirmación no es exacta. Hay secretos concernientes a la organización interna de una empresa que no pueden considerarse, como más arriba se dijo, Know-how; segundo, por la existencia de un límite, determinado por el propio contenido sustantivo de la norma, en la ampliación por la vía interpretativa del ámbito del artículo 499.

(53) ALESSANDRI, «Riflessi penalistici...», *cit.* p. 183.

(54) SEGADE, «El secreto industrial...», *cit.* p. 250. Consúltese, por ejemplo, TS de 24 de septiembre de 1984, TS de 4 de abril de 1972 y TS de 22 de marzo de 1966.

(56) FRIGNANI, «Secretos de empresa...», *cit.* p. 261.

(57) MOUSSERON, «Le Know-how» Montpellier, 1975, *cit.* p. 39.

Creo muy acertadas las observaciones hechas por ALESSANDRI (58) al considerar que el objeto material del delito de violación del secreto industrial no comprende todos los posibles aspectos del Know-how. Estas misma observación es perfectamente aplicable al artículo 499 del Código penal español.

Toda interpretación tendente a actualizar una norma tiene un límite dado por el propio contenido material y sustantivo de la misma. En este sentido, y a pesar de los esfuerzos mancomunados de doctrina y jurisprudencia, es difícil imaginar que en el reinterpretado «secreto de fábrica» tenga cabida, por ejemplo, el Know-how tecnológico».

No hay inconveniente en considerar al Know-how consistente en una «invención técnica» como secreto industrial. Pero en mi opinión, no ocurre lo mismo con el más arriba definido «Know-how tecnológico» y ello por las razones siguientes:

a) El mismo consiste en conocimientos relativos a un proceso de fabricación industrial determinado. El modelo de realización comporta un conjunto de conocimientos que trascienden ampliamente la esfera industrial y que atañen a la comercial y de gestión.

b) El «Know-how tecnológico» no queda agotado con la descripción del nuevo método productivo. Constituye un proceso en el que también se incluye la capacitación de de la empresa receptora en la utilización del Know-how adquirido.

c) Las características descritas hacen inaccesible, salvo en aspectos puntuales de este Know-how, que un empleado, directivo o tercero puedan apropiarse ilícitamente del secreto. Es la propia empresa receptora del «Know-how tecnológico» la única que estaría capacitada para hacerlo.

Por todo lo dicho, resulta evidente que el estrecho cauce que nos proporciona el secreto industrial, descrito en el artículo 499 del Código penal, difícilmente pueda incluirse el Know-how tal como se ha definido. En consecuencia, nuestro punto de vista considera que éste tiene un contenido material más amplio que el secreto industrial.

12. La opinión mayoritaria en el campo del Derecho comparado es la de que el Know-how puede referirse también a conocimientos sobre ideas o procedimientos comerciales. Este punto de vista es mantenido por el Código de conducta para la transferencia de tecnología redactado por la UNCTAD. Asimismo, la Cámara de Comercio Internacional estima que la tecnología abarca técnicas de gestión, comerciales, contables, y de distribución.

La Sala Primera del Tribunal Supremo español en sentencia de 24 de octubre de 1979, entendió que constituía materia de Know-how o «saber hacer»: «...conocimientos o métodos con posibles aplicacio-

(58) ALESSANDRI, «Riflessi Penalistici...», *cit.* pp. 183 y 184.

nes industriales o mercantiles...». Orientación acorde con el artículo 1 del Real Decreto 1.750/1987, 18 de diciembre, por el que se liberaliza la transferencia de tecnología y la prestación de asistencia técnica extranjera a empresas españolas: «conocimientos secretos, no patentables, aplicables a la actividad productiva (Know-how)».

Esta corriente de opinión no hace más que reforzarnos en la idea de considerar al Know-how como sinónimo de secreto empresarial, en lugar del industrial: «categoría comprensiva tanto de los secretos industriales como de los comerciales» (59).

En el Derecho español y dentro del marco operativo del artículo 499 no hay inconvenientes en considerar el secreto industrial sinónimo de Know-how en las siguientes aplicaciones: toda invención técnico-industrial, en especial las «invenciones patentables» (60); las invenciones que no puedan registrarse por no reunir los requisitos necesarios de patentabilidad; los modelos y dibujos industriales (EPI arts. 182 a 195) antes de ser comercializados; y, por último, el «*tour de main*», entendido como cualquier dispositivo o ingenio que mejore un procedimiento o aparato destinado a la producción y que se mantiene secreto.

Quedarían fuera de la protección del secreto industrial el Know-how consistente en la fabricación de un modelo industrial en los términos con los que se caracterizó más arriba el «Know-how tecnológico». No obstante, en la medida que sea factible desglosar de la totalidad del Know-how procesos industriales cuantificables, ellos podrían ser objeto de un tratamiento penal por separado.

IV. BIEN JURIDICO Y PROTECCION PENAL DEL KNOW-HOW

Últimas y obligadas consideraciones son las que se refieren al contenido del bien jurídico protegido en el Know-how y el lugar en que debe ser situado en el Código Penal.

En la medida que la reinterpretación del artículo 499 nos sitúa el contenido del secreto industrial en el ámbito del Know-how, parecería lógico que debamos iniciar nuestra reflexión a partir de este instituto.

13. La opinión más actualizada de la doctrina española considera que lo que se protege en el secreto industrial es la *capacidad competitiva de la empresa* (61).

(59) SEGADÉ, «Algunos aspectos de la licencia...», *cit.* p. 209.

(60) *Ibid.*, «El Know-how...», *cit.* p. 125.

(61) No obstante, algunos autores consideran que el bien jurídico protegido lo constituye la «libertad de voluntad». Es decir, la voluntad de que no sea conocido el secreto. RODRÍGUEZ DAVESA, *op. cit.* p. 313; A. QUINTANO RIPOLLES «Curso de Derecho penal I», Madrid, 1963, p. 997; G. LANDROVE «Descubrimiento y revelación de secretos», en III Jornadas Profesores de Derecho penal, Santiago de Compostela, 1976, p. 188.

En efecto, si entendemos que lo que trata de proteger la empresa es el interés económico que encierra el secreto (en cuanto bien inmaterial), es evidente, que éste se presenta como un «valor de empresa» cuyo descubrimiento favorece a la competencia y perjudica su propia capacidad (62). En este sentido, el secreto de empresa no es más «una forma de proteger el secreto industrial» (63), el titular ha preferido el secreto de la invención a la mayor protección que el derecho otorga cuando es objeto de registro.

Esta consideración, no sólo amplía el ámbito de aplicación del artículo 499, sino que además sitúa al secreto industrial en el lugar que le corresponde, en el campo del Derecho penal económico (64).

Es importante insistir en la idea de que lo que se tutela no es el secreto en sí mismo, si no el secreto en cuanto significa un valor de empresa. En este sentido, al igual que la patente, por ejemplo, la garantía del secreto se constituye en una condicionante de la capacidad competitiva de la empresa. Aparece como «*presupuesto para que un sistema económico, que reposa sobre la competencia pueda llegar a cumplir sus funciones*» (65).

Desde un punto de vista dogmático y siempre en el entendimiento de que el bien jurídico protegido es la capacidad competitiva de la empresa, nos encontramos no ante un delito de lesión, sino ante un *delito de peligro*. Una interpretación del artículo 499 nos permite sostener que la consumación del delito no exige la concurrencia de un daño económicamente valuable (66), sino la simple puesta en peligro de la capacidad competitiva de la empresa en el mercado.

Coherentemente con esta orientación de Propuesta de Anteproyecto del nuevo Código penal (PANCP) clarifica en gran medida el contenido del bien jurídico del secreto industrial al situarlo con acierto dentro del Título XII: «*De los delitos socioeconómicos*» y bajo la rúbrica: «*De las infracciones de la propiedad industrial y derechos que conciernen a la libre competencia y a los consumidores*». Reforma esperada y pedida desde todos los ámbitos doctrinales.

Quedaría por ver que sucede con el bien jurídico que corresponde a las parcelas de Know-how que no pueden subsumirse en el secreto industrial. En realidad no ofrece el tema mayor problema puesto que no se hace depender la esencia del Know-how exclusivamente de la modalidad de comportamiento, sino también de la capacidad de transmisión de un determinado tipo de conocimientos. Transmisibilidad que tiene un valor económico y tiende a aumentar la capacidad com-

(62) BAJO, «Manual de Derecho...», *cit.* p. 247. Tesis también sustentada en la S.14.IX.64.

(63) *Ibid.*, p. 244.

(64) K. TIEDEMANN, «Delitos contra el orden económico» en «Los delitos socioeconómicos». Madrid, 1985, pp. 171 y 173.

(65) BERDUGO, «La tutela de la competencia...», *cit.* p. 416.

(66) BAJO, «Manual de Derecho...», *cit.* p. 249.

petitiva de la empresa. Así pues, en este derecho el que forma el contenido del bien jurídico protegido en todo tipo de Know-how. Es decir, tanto el que aparece como tecnológico o bajo la rúbrica de secreto industrial.

14. El derecho de competencia de la empresa está estrechamente vinculado con la perpetuación y reproducción del modelo económico que la Constitución Española (CE) recoge en el artículo 38 bajo el epígrafe «libertad de empresa en el marco de economía de mercado».

Ahora bien, la protección de la competencia en este contexto constitucional difiere radicalmente de la que tuvo en el modelo liberal clásico. Su correctivo lo encuentra en el artículo 51.1 de la CE, que contempla la defensa de los consumidores a través de la intervención del Estado y en otras medidas entre las que destaco: el artículo 33.2 y 3, en el que se imponen ciertos límites a la propiedad privada; el artículo 128, que determina que toda la riqueza del país, sea cual sea su titularidad, se subordina al interés general; y con el artículo 129.2 por el que la administración se compromete a facilitar el acceso de los trabajadores a la propiedad de los medios de producción (67).

Por lo tanto, se puede afirmar que la protección a la competencia, en consonancia con los principios que informan a nuestro Estado social y Democrático de Derecho, cumple una doble función: la primera político-económica, incentivando la calidad de la producción y precio; y, la segunda, político-social protegiendo a los consumidores y terceros competidores e impidiendo una excesiva concentración del poder económico (68).

15. En consonancia con todo lo dicho, una legislación actualizada y operativa en materia de competencia deberá incluir normas encaminadas a «asegurar la nitidez de la competencia» y proteger la «libertad de la competencia» (69).

La «nitidez de la competencia» la dan las «buenas costumbres mercantiles», contrarias a todo tipo de competencia desleal (entre las que hay que incluir la violación del secreto industrial). En el Derecho español esta normativa aparece en forma dispersa, además de la ya citada al principio del párrafo 10 de este artículo, en el Estatuto de Publicidad de 11-VI-1964.

Bajo la denominación de actos contrarios a la «libertad de la competencia» quedan comprendidos, no sólo «los abusos por entorpecimiento» contrarios a los competidores locales, sino también ciertos comportamientos, observables en especial entre las empresas más po-

(67) M. BARBERO SANTOS, «Los delitos contra el orden socioeconómico», en «Los delitos socioeconómicos». Madrid, 1987, pp. 149 a 151.

(68) H. HORMAZABAL MALAREE, «Consideraciones entorno a la incriminación de conductas lesivas a la competencia», *Rev. Técnico Laboral*, Vol. V, n.º 15, p. 5 (separata).

(69) *Ibid.*, pp. 6 y 7.

derosas y destinados a defender su propia posición, como serían: represalias y denegación de relaciones comerciales, prerrogativas a determinados clientes, etc.

No obstante y sin llegar al empleo de medio abusivos, el gran poder económico de una empresa transnacional, que cuenta con un mejor acceso al mercado o a las materias primas, puede generar unos efectos perniciosos similares a los provocados empleando medios ilícitos (70). Es decir, la misma magnitud de una empresa y su fuerza económica favorecen la formación de monopolios y oligopolios y entre los factores estructurales que propician su consolidación (y su disolución) hay que citar precisamente al «Know-how tecnológico» (71).

La protección de la «libertad de competencia» en España se realiza a través del decreto sobre disciplina de mercado de 20 de diciembre de 1974; en la Ley 110/1963 sobre prácticas restrictivas a la competencia y en los artículos 539 y ss. del Código penal relativos a las «maquinaciones para alterar el precio de las cosas».

Una evaluación en la práctica del funcionamiento del derecho español en materia de competencia nos indica, por la casi total ausencia de actividad de una alta «cifra oscura» de criminalidad y en consecuencia de la ineficacia de esta normativa (72). En este marco, se precisa de una profunda revisión legislativa que tenga como fin el adecuar el buen funcionamiento de este derecho con las exigencias constitucionales (73).

16. En mi opinión, la protección jurídica del Know-how debería situarse dentro de la legislación sobre competencia desleal, siendo objeto de un trato preferencial por la vía civil, mercantil y administrativa y en forma excepcional por la vía penal.

Las ventajas de este sistema residen en que el titular del Know-how dispone, además de las acciones penales específicas, de las acciones civiles previstas para reprimir los actos de competencia desleal. Es decir, de las acciones de indemnización, cesación y remoción de la situación originaria del daño. Se podría objetar que la acción de cesación es irrelevante, pues no tiene sentido que el juez condene al demandado a abstenerse en un futuro de divulgar el secreto, cuando de forma efectiva éste ya ha sido violado (74). No obstante, esta acción de cesación encaja perfectamente en el «Know-how tecnológico» ya que, como hemos visto, su amplitud y complejidad lo hace más vulnerable en la divulgación de aspectos parciales y difícilmente accesibles a la globalidad del mismo.

Me parece en extremo acertada la solución dada en el Proyecto

(70) TIEDEMANN, «Poder económico y...», *cit.* p. 60.

(71) TIEDEMANN, «Kartellrechtsverstöße und Strafrecht», Köln, 1976, *cit.* HORMAZABAL, p. 9.

(72) HORMAZABAL, «Consideraciones entorno...», *cit.* p. 9.

(73) BERDUGO, «La tutela de la competencia...», *cit.* p. 401.

(74) SEGADÉ, «El secreto industrial...», *cit.* p. 276.

Alternativo del Código penal alemán que en su párrafo 180 instrumenta una reglamentación global y moderna del Know-how , entendido como «un valor económico que comporta *ventajas competitivas*» (75). Unifica la protección penal del Know-how, incluyendo no sólo el conocimiento experimental industrial secreto, sino también el comercial.

Es de lamentar que nuestra legislación penal en materia de secreto industrial haya seguido el «sistema francés», que al dar relevancia a la protección penal sobre las otras, se vea en la necesidad de instrumentar una protección indirecta mediante la norma civil o de una cláusula general prohibitiva de la competencia desleal (76).

En resumen, considero que el bien jurídico protegido en todo tipo de Know-how es la capacidad competitiva de la empresa entendida en sus dos vertientes: *Positiva*, en el sentido de proteger los derechos de los consumidores frente a prácticas abusivas de los titulares del Know-how , de terceros competidores y de la libertad de mercado en general. *Negativa*, en cuanto a los comportamientos ilícitos que menoscaban la «nitidez en la competencia» y que perjudican a los mismos titulares del Know-how.

La intervención del Derecho penal en esta materia ha de ser mínima y circunscrita a comportamientos que puedan ser calificados de graves. La protección penal del Know-how debe situarse como infracciones que atentan contra la libre competencia.

Sería deseable que se siga regulando la violación del secreto industrial como un supuesto específico más de competencia desleal. Pero se impondría una ineludible reforma del vigente artículo 499. El secreto debería referirse a la empresa, comprendiendo tanto aplicaciones tecnológicas relativas a la industria como al comercio. Asimismo, el objeto material de aplicación de la norma tendría que contemplar al Know-how en todas sus manifestaciones.

(75) TIEDEMANN, «Poder económico y...», *cit.* pp. 112 y 113.

(76) Así sucede en Italia, donde se incluye la cláusula general prohibitiva de competencia desleal en el artículo 2.598 del Código civil.

