

“EL ROBO” DE LA LISTA DE CLIENTES

Los límites del secreto comercial.

La empresa italiana International Textil Diffusion Srl (“ITD”) demandó a su ex funcionaria Mariangela Chinelatto y a Unilabel Italy Srl, la sociedad a la que ésta se incorporó tras su renuncia.

Según ITD, la ejecutiva violó un pacto de no competencia, sustrajo *know-how* y desvió clientela, utilizando listas de clientes, correspondencia comercial y documentación interna. La caída del volumen de negocios habría conducido incluso a la quiebra de ITD.

Mariangela fue empleada de ITD entre 1989 y 2017, cuando renunció. En su demanda, la empresa dijo que, a lo largo de los años, Mariangela había tenido un notable desarrollo profesional; tanto que, en 2004, firmó un “acuerdo de no competencia”, según el cual se obligaba a no realizar ninguna actividad en competencia con ITD durante los dos primeros años después del cese de sus tareas.

Como contraprestación por ese acuerdo, Mariangela recibía una compensación mensual de 600 euros. La duración original del pacto se fue renovando; en noviembre de 2017, con el convenio aun vigente, Mariangela renunció a su trabajo en ITD para pasar a ser empleada de Unilabel.

El caso parecía clásico: salida de un ejecutivo, migración de clientes y sospecha de apropiación de información sensible. Pero un tribunal de Venecia introdujo una precisión importante: **no toda lista de clientes constituye un secreto empresarial protegible**¹.

El tribunal recordó que, para que exista secreto comercial, deben cumplirse tres requisitos: que la información sea secreta, que tenga valor económico por ser secreta y que el titular haya adoptado **medidas razonables para mantenerla confidencial**.

Y aquí estuvo el punto decisivo.

Las listas presentadas por ITD consistían básicamente en nombres de clientes, direcciones y documentación comercial dispersa.

Para el tribunal, ese material carecía de la “profilatura” necesaria: no incluía condiciones comerciales, estrategias, ni información estructurada que le otorgara valor competi-

¹ In re “International Textil Diffusion Srl c. Chinelatto, M. y Unilabel Italy Srl”, Tribunal Ordinario de Venecia, r.g. 1010/2024; Sentencia 3292/2025, pub. 27 junio 2025; R.G. 466772025; Sint. Cron. 1967/2025. *Giurisprudenza delle Imprese*, *GiurisNews* 17/2026, 9 marzo 2026.

vo. Por lo tanto, *no podía considerarse un secreto protegido*.

Más aún: aun admitiendo que el conjunto de la documentación pudiera contener información sensible, la empresa no probó haber adoptado medidas concretas para protegerla.

No se acreditaron protocolos internos, limitaciones de acceso, sistemas informáticos de seguridad ni acuerdos específicos de confidencialidad. Tampoco el pacto de no competencia suplía esa carencia, pues no contenía obligaciones explícitas de secreto.

La consecuencia fue contundente: sin secreto, no hay apropiación ilícita y sin apropiación ilícita, no hay competencia desleal.

Una enseñanza incómoda

La sentencia introduce una idea que a menudo se olvida: **el secreto empresarial no existe por naturaleza; existe sólo si se lo protege.**

El conocimiento de los clientes, por sí solo, forma parte del capital profesional del trabajador. Solo cuando esa información se organiza, se estructura y se resguarda como activo estratégico, el ordenamiento jurídico la tutela como *know-how*.

La distinción no es menor. De lo contrario, cualquier cambio de empleo podría transformarse en un litigio por “apropiación de clientela”, con el consiguiente efecto paralizante sobre la movilidad laboral.

La comparación con el derecho argentino

La lógica del fallo italiano puede resultar sorprendentemente cercana al derecho argentino. Pero, en rigor, no hay de qué sorprenderse: la legislación de los países de derecho continental (como Italia y la Argentina, pero también España, Francia y Ale-

mania) tiene a parecerse, más que a diferenciarse.

La ley argentina de defensa de la competencia sanciona conductas que restrinjan o distorsionen la competencia, pero no protege la mera pérdida de clientes como tal. Para que exista infracción, debe acreditarse un comportamiento anticompetitivo específico, no simplemente el traslado natural de relaciones comerciales.

Algo similar ocurre en materia de competencia desleal. La ley considera ilícita la obtención indebida de secretos empresariales, pero exige precisamente que la información tenga carácter confidencial y que haya sido objeto de medidas razonables de protección.

La doctrina ha sido consistente en este punto: una lista de clientes no es, por sí sola, un secreto. Debe contener información estructurada, estratégica o no accesible públicamente.

En otras palabras, la sentencia italiana podría haberse dictado perfectamente en Buenos Aires.

El deber de lealtad... pero no eterno

Desde la perspectiva argentina, el caso también invita a recordar el alcance del deber de fidelidad del trabajador previsto en la Ley de Contrato de Trabajo. Ésta exige al empleado actuar con lealtad y abstenerse de conductas que perjudiquen al empleador. Pero ese deber rige, en principio, **durante la vigencia del vínculo laboral.**

Una vez extinguido el contrato, el trabajador recupera plenamente su libertad de trabajo y de competencia, salvo que exista un pacto de no competencia válido, limitado y compensado.

La jurisprudencia ha sido clara al exigir, para que un acuerdo semejante sea válido, (i)

que la limitación temporal que pese sobre el empleado sea razonable en función de los derechos que se intenta proteger, (ii) que describa con precisión las actividades restringidas y que éstas tengan vinculación con las tareas que llevaba adelante el empleado, (iii) que la restricción geográfica impuesta se limite al territorio donde el empleado prestaba sus servicios y (iv) que la contraprestación o compensación sea razonable, con alguna proporción con los ingresos anteriores del empleado y el plazo de la restricción.

La mera circunstancia de que el ex empleado conozca a los clientes o haya desarrollado lazos comerciales durante la relación laboral no convierte ese conocimiento en información ilícitamente apropiada.

La sentencia italiana se mueve exactamente en esa línea: la empleada ya no era una dependiente cuando comenzó a operar con la nueva empresa. En ausencia de un secreto

empresarial adecuadamente protegido —y de medidas concretas para preservarlo—, el traslado de relaciones comerciales no podía considerarse ilícito, sino una consecuencia natural de la movilidad profesional.

Una conclusión práctica

El fallo deja una advertencia clara para las empresas: no basta con invocar el *know-how*; no basta con mencionar listas de clientes ni basta con firmar pactos genéricos de no competencia.

Si la información no está organizada, protegida y tratada como confidencial, el derecho no la convertirá en secreto.

Porque —como sugiere implícitamente el Tribunal de Venecia— el derecho protege los secretos...pero no los descuidos.

* * *

***Dos Minutos de Doctrina* es una publicación gratuita de Negri & Pueyrredon Abogados como servicio a sus clientes y amigos.**

No tiene por objeto prestar asesoramiento legal sobre tema alguno.

Director responsable: Juan Javier Negri.

Más información sobre nuestros servicios puede obtenerse llamando al (54-11) 5556-8000 o por correo electrónico a np@negri.com.ar

ISSN 3072-9173

[para ver números anteriores haga click acá](#)