

Estado Libre Asociado de Puerto Rico
EN EL TRIBUNAL DE APELACIONES
REGIÓN JUDICIAL DE BAYAMÓN
PANEL VII

DR. SERGIO CHEVERE

Apelante

v.

SOCIOS MAYORES EN
SALUD, INC.

Apelado

KLAN201501250

Apelación
procedente del
Tribunal de
Primera
Instancia, Sala
de Bayamón

Civil Núm.
D AC2013-2375

Sobre:
Incumplimiento
de Contrato

Panel integrado por su presidente, el Juez Piñero González y las Juezas Birriel Cardona y Surén Fuentes.

Piñero González, Juez Ponente

SENTENCIA

En San Juan, Puerto Rico, a 15 de mayo de 2017.

Comparece el señor Sergio Chévere (el señor Chévere o el Apelante), mediante el recurso de Apelación de epígrafe. Solicita que revoquemos una *Sentencia Sumaria* emitida por el Tribunal de Primera Instancia, Sala de Bayamón (TPI), el 11 de mayo de 2015 y notificada el día 12 del mismo mes y año. Mediante dicha Sentencia Sumaria, el TPI desestima la reclamación instada por el señor Chévere contra Socios Mayores en Salud, Inc. (Socios Mayores o el Apelado).

Por los fundamentos que expresamos a continuación, REVOCAMOS la sentencia apelada.

I.

El 7 de febrero de 2011, el señor Chévere y Socios Mayores suscriben un contrato de empleo, titulado

Employment Agreement. Dicho contrato incluye una Cláusula de No Competencia (*Agreement not to Compete*), mediante la cual se estableció el pago de \$200,000.00 al finalizar la relación contractual. La única condición que se impone es que el Apelante no participe por un período de doce (12) meses, de manera directa o indirecta, en servicios similares a los que contrataban, y así se plasma en un acuerdo de no competencia (*Non-Competition Agreement*) anejado al contrato de empleo.

El Contrato de Empleo también contiene una Cláusula de Confidencialidad (*Confidentiality*), la cual impide el uso y la divulgación de información confidencial de Socias Mayores. Una vez firmado dicho contrato, entre junio y agosto de 2011, el Apelante funge como Presidente Interino del apelado.

Posteriormente, el 1 de octubre de 2011, las partes suscriben un Contrato de Servicio, denominado *Consultant Agreement*, por el cual el señor Chévere pasa a ser Consultor de Socios Mayores. Este contrato también incluye una Cláusula de No Competencia (*Agreement not to Compete*), y una Cláusula Sobre Información Confidencial (*Confidential Information*), por la cual el Apelante se compromete a mantener la privacidad y seguridad de información sensible para la compañía (Socios Mayores). El Contrato de Servicio especifica que el Acuerdo de No Competencia, suscrito el 7 de febrero de 2011, se mantiene en vigor.

El Apelado proveyó al señor Chévere de una computadora portátil y le permite el acceso remoto ilimitado a los servidores de computadoras de la compañía. Entre el 12 y

el 14 de mayo de 2012, el Apelante envía cincuenta y ocho (58) documentos confidenciales y secretos de negocio de Socios Mayores a su correo electrónico personal. Posteriormente, el 20 de junio de 2012, el señor Chévere renuncia a su puesto como Consultor.

El 20 de agosto de 2012, Socios Mayores presenta Demanda contra el señor Chévere en el Tribunal de Distrito de los Estados Unidos para el Distrito de Puerto Rico (Tribunal de Distrito de los Estados Unidos).¹ Allí solicita un *injunction* preliminar y permanente, cuando argumenta que el Apelante se ha apropiado ilegalmente de información confidencial. El 26 de noviembre del mismo año, el Tribunal de Distrito de los Estados Unidos ordena al señor Chévere la devolución de los documentos confidenciales. Este no los devuelve, ya que los ha destruido.

El 11 de septiembre de 2013, el señor Chévere presenta *Demanda* ante el TPI por incumplimiento de contrato. Expresa allí que el segundo contrato deja sin efecto el contrato anterior, excepto en lo que respecta a la cláusula 9, al especificar que la Cláusula de No Competencia se mantiene en vigor, según lo pactado el 7 de febrero de 2011. Aduce, también, que renunció con fecha de efectividad del 20 de junio de 2012, y que nunca recibió el pago de \$200,000.00, conforme a lo acordado por las partes.

Socios Mayores contestan oportunamente la demanda. Alega que, en el Contrato de Empleo, el Apelante acordó no revelar la información confidencial a la cual tuvo acceso, y a

¹ American Health, Inc., *et al* v Señor Sergio Chévere, *et al*, Civil Núm. 2012-1678.

devolver la misma cuando le fuera solicitado. Argumenta el Apelado que dicha obligación, junto con el deber de no competir, sobrevivió la terminación del contrato de empleo. Sostiene, además, que el Apelante se apropió de información confidencial y que se negó a devolverla, lo cual constituye una violación a su deber de no competir. Más aún, afirma que el señor Chévere continúa compitiendo, pues se niega a devolver la información que sustrajo, pese al *injunction* que le ordenó devolverla. Por ello, Socios Mayores argumenta que no está obligado a pagar lo reclamado por el Apelante.

El 14 de enero de 2015, Socios Mayores presenta *Solicitud de Sentencia Sumaria*. Solicita que se le exima del pago de \$200,000.00, alegando que el señor Chévere incumplió con las cláusulas de confidencialidad y de no competencia. El 11 de marzo de 2015 el Apelante presenta *Oposición* a que se dicte sentencia sumaria. Reitera sus planteamientos de la *Demanda*; apunta que se trata de contratos independientes, y aduce que el alegado incumplimiento de la Cláusula de Confidencialidad no se contempló en el Contrato de No Competencia, por lo que procede el pago de los \$200,000.00.

Posteriormente, Socios Mayores presenta *Réplica a Oposición a la Solicitud de Sentencia Sumaria de la Parte Demandante*. Apunta que el señor Chévere no controvertió que se había apropiado de información confidencial y que, cuando se le solicitó que la devolviera, afirmó que la había destruido. Por ello, solicita nuevamente que se declare con

lugar la moción de sentencia sumaria, ya que a su entender no procede el pago de \$200,000.00.

El TPI emite *Sentencia Sumaria* el 11 de mayo de 2015. En virtud de dicho dictamen, desestima la reclamación instada por el señor Chévere contra Socios Mayores. Expone que la Cláusula de Confidencialidad es esencial en el contrato de servicio en cuestión, y que el Apelante incumplió con la misma al negarse a devolver la información confidencial de la compañía. Concluye el TPI que, al violar dicha cláusula esencial, el señor Chévere no tiene derecho a exigir el pago de \$200,000.00 dispuesto en la Cláusula de No Competencia.

Inconforme con esa determinación, el Apelante acude ante este foro apelativo, y señala la comisión de los siguientes errores:

ERRÓ EL HONORABLE TRIBUNAL DE PRIMERA INSTANCIA AL DETERMINAR QUE CHÉVERE INCUMPLIÓ EL CONTRATO DE NO COMPETENCIA.

ERRÓ EL HONORABLE TRIBUNAL DE PRIMERA INSTANCIA AL ENTENDER QUE EL DESCUBRIMIENTO HABÍA SIDO "ADECUADO".

ERRÓ EL HONORABLE TRIBUNAL DE PRIMERA INSTANCIA AL CONCLUIR QUE LA ACCIÓN DE CHÉVERE AL ENVIARSE LOS DOCUMENTOS A SU DIRECCIÓN DE YAHOO ERA ILEGAL Y QUE LOS HABÍA DESTRUIDO INTENCIONALMENTE, PERJUDICANDO A LA DEMANDADA.

ERRÓ EL HONORABLE TRIBUNAL DE PRIMERA INSTANCIA AL NO DICTAR SENTENCIA SUMARIA A FAVOR DE CHÉVERE.

II.

-A-

La Regla 36.1 de Procedimiento Civil, 32 LPRA Ap. V, R.

36.1, establece lo siguiente:

Una parte que solicite un remedio podrá, en cualquier momento después de haber transcurrido veinte (20) días a partir de la fecha en que se emplaza a la parte

demandada, o después que la parte contraria le haya notificado una moción de sentencia sumaria, pero no más tarde de los treinta (30) días siguientes a la fecha límite establecida por el tribunal para concluir el descubrimiento de prueba, presentar una moción fundada en declaraciones juradas o en aquella evidencia que demuestre la inexistencia de una controversia sustancial de hechos esenciales y pertinentes, para que el tribunal dicte sentencia sumariamente a su favor sobre la totalidad o cualquier parte de la reclamación solicitada.

Además, la Regla 36.2 de Procedimiento Civil, 32 LPRA Ap. V, R. 36.2, permite a una parte contra la cual se ha presentado una reclamación, solicitar que se dicte sentencia sumaria a su favor sobre la totalidad o cualquier parte de la misma. De esta manera, una parte demandante puede prevalecer con la presentación de una sentencia sumaria si provee prueba incontrovertible sobre todos los elementos indispensables de su causa de acción. *Ramos Pérez v. Univisión*, 178 DPR 200 (2010).

Como mecanismo procesal, la sentencia sumaria es un remedio de carácter discrecional, cuyo fin es favorecer la más pronta y justa solución de un pleito que carece de controversias genuinas sobre los hechos materiales y esenciales de la causa que trate. *Córdova Dexter v. Sucn. Ferraiuoli*, 182 DPR 541 (2011); *Ramos Pérez v. Univisión, supra*. Aunque, en el pasado, se consideró a la sentencia sumaria como un recurso extraordinario, el Tribunal Supremo ha establecido que su uso no excluye tipos de casos y puede ser utilizado en cualquier contexto sustantivo. *Meléndez González v. M. Cuebas, Inc.*, 193 DPR 100 (2015).

Nuestro Tribunal Supremo ha señalado también que, quien se opone a una solicitud de sentencia sumaria, tiene que ajustarse a ciertas exigencias en lo que respecta a los

hechos. *SLG Zapata-Rivera v. J.F. Montalvo*, 189 DPR 414 (2013). Así, recae sobre el oponente la obligación de citar específicamente los párrafos, según enumerados en el escrito de sentencia sumaria, que entiende están en controversia, y para cada uno, detallar la evidencia admisible que fundamenta su alegación, y especificar la página o sección de la evidencia que contradice o refuta el hecho. De otra parte, la Regla 36.3 de las de Procedimiento Civil ,32 LPRA Ap. V, R. 36.3, dispone que la contestación a la moción de sentencia sumaria deberá ser presentada dentro del término de veinte (20) días de su notificación.

De otra parte, el oponente puede someter hechos materiales adicionales que supuestamente no están controvertidos y que impidan la solución sumaria del conflicto. *SLG Zapata-Rivera v. J.F. Montalvo, supra*, pág. 432. De hacerlo así, al igual que el proponente, tiene la responsabilidad de enumerar los hechos en párrafos separados e indicar la pieza de evidencia que sostiene el hecho, con referencia específica a la parte de la evidencia que lo sostiene. *Id.*

En consideración a lo anterior, la Regla 36.3(c), 32 LPRA Ap. V, R. 36.6(c), dispone que “la parte contraria no podrá descansar solamente en las aseveraciones o negaciones contenidas en sus alegaciones, sino que estará obligada a contestar en forma tan detallada y específica, como lo haya hecho la parte promovente. De no hacerlo así, se dictará la sentencia sumaria en su contra si procede”. En ese sentido,

aquella parte que se oponga a que se dicte sentencia sumaria no puede cruzarse de brazos y descansar en sus alegaciones.

Al momento de dictar una sentencia sumaria, el Tribunal de Primera Instancia analizará los documentos que acompañan la moción del proponente y los documentos incluidos en la del opositor y aquellos otros que obren en el expediente del tribunal. Si procede en derecho, y si el oponente no responde de forma detallada y específica a una solicitud debidamente formulada, el tribunal dictará sentencia sumaria a favor del promovente. 32 LPRA. Ap. V, R. 36.3 (b)(2).

Asimismo, el juzgador de los hechos determinará si el oponente controvertió algún hecho material o si hay alegaciones de la demanda que no han sido controvertidas o refutadas en forma alguna por los documentos. En la sentencia, podrá dar por admitida toda relación de hechos formalmente sustentados “a menos que esté debidamente controvertida conforme lo dispone esta regla”. 32 LPRA Ap. V, R. 36.3(d). De la misma manera, el juzgador tiene la potestad de excluir aquellos hechos, de cualquiera de las partes, que no hayan sido correctamente numerados o que no tengan correlación específica con la evidencia admisible que supuestamente los sostiene. *Id.*

Nuestro Alto Foro ha emitido guías precisas para la revisión de la procedencia de una sentencia sumaria, a nivel del Tribunal de Apelaciones. Así, determinó que “el tribunal apelativo utilizará los mismos criterios que el TPI al determinar si procede una sentencia sumaria”. *Vera Morales*

v. Bravo, 161 DPR 308, 334 (2004). Por ello, “el tribunal apelativo sólo puede determinar si existe o no alguna controversia genuina de hechos materiales y esenciales, y si el derecho se aplicó de forma correcta”. *Id.*, pág. 335. En otras palabras, el foro apelativo “[n]o puede adjudicar los hechos materiales y esenciales en disputa. Esa tarea le corresponde al foro de primera instancia”. *Id.*

Como resultado de lo anterior, en la etapa apelativa solo se pueden considerar “los documentos que se presentaron ante el foro de primera instancia. Las partes no pueden añadir en apelación *exhibit*, deposiciones o *affidávit* que no fueron presentados oportunamente en el foro de primera instancia, ni pueden esbozar teorías nuevas o esgrimir asuntos nuevos por primera vez ante el foro apelativo.” *Id.*

-B-

El Artículo 1044 del Código Civil de Puerto Rico, 31 LPRÁ § 2994, afirma que “[l]as obligaciones que nacen de los contratos tienen fuerza de ley entre las partes contratantes, y deben cumplirse al tenor de los mismos”. También, el Artículo 1208, 31 LPRÁ § 3373, del citado Código señala que “[l]a validez y el cumplimiento de los contratos no pueden dejarse al arbitrio de uno de los contratantes”. Igualmente, el artículo 1233 del Código Civil, 31 LPRÁ § 3471, dispone que “[s]i los términos de un contrato son claros y no dejan duda sobre la intención de los contratantes, se estará al sentido literal de sus cláusulas”.

De este modo, una vez que se haya perfeccionado un contrato, las partes están obligadas no solamente al

cumplimiento de lo expresamente pactado, sino también a las consecuencias que se deriven del mismo, ello conforme a la buena fe, al uso y a la ley. Artículo 1210 del Código Civil de Puerto Rico, 31 LPRA § 3375. Ello se deriva de los principios de la autonomía de la voluntad contractual y de la inalterabilidad del contenido del contrato o *pacta sunt servanda*. Por ende, se establece la obligatoriedad del contrato según sus términos y las consecuencias necesarias que se derivan de la buena fe. *BPPR v. Sucn. Talavera*, 174 DPR 686 (2008).

La responsabilidad de resarcir los daños causados por el incumplimiento de las obligaciones contractuales, ya sea mediante dolo, negligencia o morosidad, está establecida en el Artículo 1054 del Código Civil de Puerto Rico, 31 LPRA § 3018. Las acciones basadas en esa responsabilidad *ex contractu* derivan del quebrantamiento de un deber establecido, en un contrato expreso o implícito, y tienen por objeto que se cumplan las promesas sobre las cuales las partes otorgaron su consentimiento. *Ramos v. Orientalist Rattan Furnt., Inc.*, 130 DPR 712 (1992).

Nuestro Tribunal Supremo ha resuelto que las acciones *ex contractu* solo proceden cuando el daño sufrido surge como consecuencia exclusiva del incumplimiento de una obligación específicamente pactada; daño que no ocurriría sin la existencia de un contrato. Véase, *Ramos v. Orientalist Rattan Furnt., Inc.*, supra. En lo que atañe al cómputo de la indemnización por daños contractuales, el Artículo 1059 del Código Civil, 31 LPRA § 3023, dispone que ésta comprende el

valor de la pérdida y la ganancia que haya dejado de obtener el acreedor. De otra parte, el Artículo 1060 del Código Civil, 31 LPRÁ §3024, limita la responsabilidad del deudor a los daños y perjuicios previstos o que se hayan podido prever al tiempo de constituirse la obligación, y que sean consecuencia necesaria de su falta de incumplimiento.

En decir que, para que proceda esta acción por incumplimiento de una obligación contractual debió existir un acuerdo de voluntades que genere una obligación, situación o estado de derecho resultante de un convenio, y que haya creado unas expectativas a base de las cuales actuaron las partes. Lo anterior procede dado que, por lo general, cada parte confía en que la otra parte cumplirá con lo libremente pactado, conforme al deber de obligatoriedad de los contratos y al principio de la buena fe. Una acción u omisión voluntaria, por la cual resulte incumplida una obligación anteriormente constituida, da origen a la acción de daños contractuales. *Soc. de Gananciales v. Vélez & Asoc.*, 145 DPR 508 (1998).

-C-

El Artículo 1077 de nuestro Código Civil, 31 LPRÁ § 3052, establece la condición resolutoria tácita en los contratos bilaterales. Al respecto, el Tribunal Supremo ha expresado que:

[E]l Artículo 1077 del Código Civil, ante, establece una condición resolutoria tácita en todo contrato bilateral que opera “ex proprio vigore”. En consecuencia, si uno de los contratantes incumple el otro puede darlo por resuelto sin necesidad de que un tribunal así lo declare.

Este principio general en materia de contratos recíprocos, denominado en latín *exceptio non adimpleti*

contractus, constituye una defensa oponible a la parte que habiendo incurrido en incumplimiento exige, no obstante, el cumplimiento del contrato. *Constructora Bauzá, Inc. v. García López*, 129 DPR 579, 593 (1991).

Siendo así, cuando una de las partes ha cumplido su obligación de forma “parcial o defectuosamente sin ajustarse debidamente a lo que exige el vínculo obligatorio”, nuestro ordenamiento aplica a la situación la doctrina de la *exceptio non rite adimpleti contractus*. *Álvarez v. Rivera*, 165 DPR 1 (2005). Al discutir más detalladamente dicha doctrina, el Tribunal Supremo expresó lo siguiente:

[L]a defensa de *exceptio non rite adimpleti contractus* puede ser invocada por el demandado en los casos en que el demandante pretende exigir el cumplimiento de una obligación a pesar de que él ha cumplido parcial o defectuosamente con su prestación y su efecto será, que el demandado no vendrá obligado a cumplir con su parte hasta tanto el demandante cumpla con la suya. No obstante, en los casos en que la aplicación de la *exceptio non rite adimpleti contractus* puede resultar contraria al principio de la buena fe contractual, el demandado no podrá invocar la excepción exitosamente. En esos casos procede reducir el importe de lo no realizado o en atención a lo llevado a cabo defectuosamente. *Álvarez v. Rivera, supra*, págs. 22-23.

Cuando la obligación se ha cumplido de forma parcial o defectuosa, “será procedente exigir el cumplimiento total o libre de defectos y, en los casos en que proceda, una reducción proporcional del precio”. *Álvarez v. Rivera, supra*, pág. 20. Cabe señalar que la aplicación de la citada doctrina parte de la premisa de que el demandado está en disposición de cumplir su obligación principal y que aún pueda efectivamente cumplirla, a tenor de los términos del contrato. Por ello, se debe sostener el escrutinio de la buena fe contractual. En ausencia la parte demandada o reconvenida de ese estado, porque no cumplió debidamente su obligación

principal, no tiene disponible la defensa a su favor. *Álvarez v. Rivera, supra.*

-D-

En el contexto de un contrato de empleo, las cláusulas de no competencia buscan restringir que el empleado se involucre en un negocio o actividad, a través del cual compita y afecte a su patrono. *Martin's BBQ v. García de Gracia*, 178 DPR 978, 990 (2010). El Tribunal Supremo ha establecido que dichas cláusulas de no competencia deben ser analizadas a base del principio de razonabilidad. *Id.* Por ello, se considerará razonable una cláusula de no competencia si aspira a proteger los intereses legítimos del patrono sin imponer cargas excesivas al empleado y sin perjudicar al público en general. *Arthur Young & Co. v. Vega III*, 136 DPR 157, 167 (1994).

Para determinar la validez de una cláusula de no competencia, se debe analizar una serie de factores. Dichos factores se detallan a continuación:

(1) El patrono debe tener un interés legítimo en establecer el acuerdo de no competencia. Es decir que, de no imponerse la restricción, "su negocio se vería sustancialmente afectado". *Arthur Young & Co. v. Vega III, supra*, pág. 175;

(2) La extensión de la limitación debe corresponder al interés que busca proteger el patrono respecto al objeto, el término o duración, y el área geográfica restringida o los clientes afectados. *Martin's BBQ v. García de Gracia, supra*, pág. 991; *Arthur Young & Co. v. Vega III, supra*, pág. 175;

(3) Será inválida la cláusula si no se le ofrece al empleado una contraprestación a cambio de suscribir el acuerdo de no competir, tal como el obtener el empleo, un ascenso, o beneficios adicionales. *Martin's BBQ v. García de Gracia, supra*, pág. 991;

(4) Como todo contrato, debe contar con los elementos esenciales para su validez: consentimiento, objeto y causa. Art. 1213 del Código Civil, 31 LPRA sec. 3391; *Arthur Young & Co. v. Vega III, supra*, pág. 176;

(5) Tiene que constar por escrito. *Martin's BBQ v. García de Gracia, supra*, pág. 992; *Arthur Young & Co. v. Vega III, supra*, pág. 176; y

De no cumplir con los criterios antes señalados será inválido y nulo. Por ello, los Tribunales no tenemos la discreción de modificar las cláusulas o "la voluntad de las partes para ajustarla a normas razonables". *Arthur Young & Co. v. Vega III, supra*, pág.177.

-E-

La Ley Núm. 80 de 3 de junio de 2011, 10 LPRA sec. 4131 *et seq.*, mejor conocida como *Ley para la Protección de Secretos Comerciales e Industriales de Puerto Rico* (Ley 80), define el secreto comercial de la siguiente manera:

Se considera un secreto comercial, o secreto industrial toda información:

(a) De la cual se deriva un valor económico independiente, ya sea un valor actual o un valor potencial, o una ventaja comercial, debido a que tal información no es de conocimiento común o accesible por medios apropiados por aquellas personas que pueden obtener un beneficio pecuniario del uso o divulgación de dicha información, y

(b) que ha sido objeto de medidas razonables de seguridad, según las circunstancias, para mantener su confidencialidad. Será también parte del secreto

comercial toda información generada, utilizada o resultante de los intentos fallidos realizados en el proceso de desarrollar el mismo. 10 LPRA sec. 4132.

La Ley 80 reconoce que los secretos de negocio o secretos comerciales pueden consistir en simplemente una lista de clientes especializados y constitutivos de un mercado determinado que confieran alguna ventaja a su dueño sobre sus competidores. Véase Exposición de Motivos de la Ley 80. De modo similar, la Ley 80 reconoce que un secreto comercial puede ser el activo más valioso que tenga una compañía, y que la no protección de los mismos podría dejar a las compañías a merced de cualquier competidor o ex empleado que adquiriese conocimiento del mismo, ya sea directamente por el dueño o por otros medios. Por ello, la Asamblea Legislativa admitió la importancia de regular y proteger este tipo de información, para brindar así una mayor estabilidad y tranquilidad a los dueños de los mismos para llevar a cabo y desarrollar sus operaciones en Puerto Rico. *Id.* Además, reconoció que el estatuto sigue el modelo de la *Uniform Trade Secrets Act*, promulgada por la Junta de Comisionados para Promover la Uniformidad de Legislación en los Estados y Territorios de la Unión, mejor conocida por sus siglas en inglés ULC (*Uniform Law Commission*). *Íd.*

En lo que respecta a los remedios y procedimientos especiales que señala la Ley 80, el Artículo 8, 10 LPRA sec. 4136, establece el remedio de un interdicto preliminar. Además, según el Artículo 9 del mencionado estatuto, 10 LPRA sec. 4137, el remedio disponible para aquel demandante que reclame haber sufrido un daño como

resultado de la apropiación indebida de un secreto comercial es el siguiente:

Excepto en aquellos casos en los que ocurrió un cambio de posición o situación, previo a que el demandado conociera o debiera haber conocido sobre la apropiación indebida de la información del secreto comercial o industrial, y ello provoque que una sentencia monetaria sea contraria a los principios de equidad, el demandante podrá recobrar los daños materiales causados por dicha apropiación. El demandante podrá reclamar, además, cualesquiera daños adicionales causados por cualquier ventaja obtenida por el demandado como resultado de la apropiación indebida que no hayan sido incluidos en el cómputo de las pérdidas causadas por los daños. De no poder probar, a satisfacción del tribunal, los daños materiales o los daños por ventaja indebida, el tribunal podrá ordenar el pago de regalías por un periodo que no será mayor al periodo durante el cual el uso de la información sería prohibida.

El tribunal, en su discreción, podrá fijar la cuantía de los daños en una cantidad que no exceda tres (3) veces los daños probados cuando determine que la violación fue intencional o de mala fe.

Los elementos a considerarse al otorgar daños por apropiación indebida de un secreto comercial o industrial incluyen, pero no se limitan a:

- (a) Pérdida de ganancia por parte del dueño de la información;
- (b) valor de la suma que habría sido pagada a un consultor para desarrollar la información;
- (c) depreciación del valor de la información como resultado de la divulgación;
- (d) costos de desarrollo en el proceso de adquirir la información, o
- (e) valor en el mercado de la información.

III.

Comenzamos abordando el primer y el cuarto error, ya que éstos disponen del recurso. En síntesis, el Apelante plantea que erró el TPI, al no dictar una Sentencia Sumaria a su favor (cuarto señalamiento de error), y concluir, por el contrario, que el Apelante incumplió con el contrato de no competencia.

El TPI especifica en la Sentencia recurrida que existe prueba suficiente que apoya la conclusión de que el señor

Chévere incumplió con una cláusula esencial del Contrato de Servicio suscrito por las partes de epígrafe, al no devolver la información confidencial requerida. Por ello, el TPI expone que el señor Chévere no tiene derecho a recibir el pago de \$200,000.00 acordado en la cláusula y en el Contrato de No Competencia.

Examinadas las comparecencias de las partes, y la normativa de Derecho aplicable, concluimos que el foro primario incurrió en los dos errores previamente.

Surge del expediente que las partes suscribieron tres contratos: (1) Un Contrato de Empleo, el 7 de febrero de 2011; (2) Un Contrato de No Competencia, también el 7 de febrero de 2011, y (3) un Contrato de Servicio, el 1 de octubre de 2011. Además, pactaron, en el Contrato de Servicio, que dicho contrato reemplazaba cualquier otro acuerdo, salvo el de no competencia suscrito el 7 de febrero de 2011.

El 20 de junio de 2012, el señor Chévere renuncia a su puesto como Consultor, terminando así el Contrato de Servicio entre las partes. Con dicha renuncia, concluye la vigencia del contrato de servicio y se inicia la del Contrato de No Competencia, la cual permanecería vigente por los siguientes doce (12) meses. Dispone la cláusula 4 de dicho Contrato de No Competencia, “[t]his agreement is for the term of twelve (12) months from the date this employment relationship between the parties ends”.

Observamos, entonces, que el contrato de no competencia no es un mero Anejo del Contrato de Empleo, o del Contrato de servicio, aunque se refieran a él

respectivamente como *Exhibit A* o *Attachment I*. Tanto es así que la cláusula 9 del Contrato de No Competencia expresa que “[t]his agreement is complete in and of itself represents the entire agreement between parties relating to the issue of competition”.

De otro lado, sostiene el Apelado que al señor Chévere no devolver la información confidencial que se le había requerido, éste no puede reclamar los \$200,000.00 establecidos en el Contrato de No Competencia. Es nuestra opinión que esa conclusión avalada en la Sentencia Sumaria por el TPI, no es correcta. Téngase en cuenta que del Apelante haber enviado información confidencial de la compañía a su dirección de correo electrónico, lo que podría violar una cláusula sobre información confidencial (*Confidential Information*) contenida en el Contrato de Servicio.

Sostenemos que para concluir que se viola el Contrato de No Competencia, era indispensable probar y acreditar ante el TPI que dicha información confidencial fue utilizada por el Apelante de algún modo que afectara los servicios que brinda el Apelado. Argumentar, sin más, que dicha información podría usarse por el señor Chévere en el futuro para actividades que pudieran considerarse competencia, no es suficiente por articular y constituir un ejercicio hipotético o de mera especulación.

Claramente, el Contrato de No Competencia es uno distinto al de empleo al de Servicio. Estos reglamentan la relación de las partes desde el comienzo de la prestación de

servicios hasta terminada dicha relación. Mediante el Contrato de No Competencia, en cambio, Socios Mayores se obliga a compensar al Apelante a cambio de este se dedique al concluir su relación con el Apelado a actualidades que con compitan con el Apelado. Con ese pacto, el Apelado persuade económicamente al Apelante para que, mientras el contrato estuviera vigente, no pueda utilizar información sensitiva a la que tuvo acceso cuando prestó servicios para dicha compañía.

A la luz de la normativa de Derecho antes reseñada y del examen de los contratos suscritos por las partes, concluimos que erró en Derecho el TPI al determinar que los convenios suscritos por las partes no constituyen acuerdos distintos.

En vista de ello, no procede la aplicación de la doctrina de la *exceptio non rite adimpleti contractus*, como sostiene el Apelado. Como mencionamos anteriormente, esta defensa aplica a situaciones en las que una parte, habiendo incurrido en incumplimiento, exige a la otra parte el cumplimiento del contrato. Recuérdese que el expediente está huérfano de prueba que demuestre que el señor Chévere ha incumplido con el Contrato de No Competencia, como podría ser el ejercer como empleado o consultor de una empresa similar o análoga a Socios Mayores.

En la alternativa de que Socios Mayores considere que el señor Chévere se ha apropiado indebidamente de un secreto comercial tiene disponibles los remedios en ley para emita o ponerle fin a la referida apropiación. Sin embargo, no

puede Socios Mayores desentenderse unilateralmente de la obligación económica que pactó en el Contrato de No Competencia utilizando el pretexto de imputarle al señor Chévere una apropiación indebida de información confidencial. Conviene recordar que la obligación de pagar lo pactado en el Contrato de No Competencia es independiente a la obligación del contrato como Consultor; máxime cuando el Apelado no ha probado que el Apelante ha competido o incumplido con su obligación de no competir.

IV.

En atención a los fundamentos que expresamos anteriormente, los cuales hacemos formar parte de esta Sentencia, REVOCAMOS la Sentencia Sumaria apelada. Al así hacerlo devolvemos el caso al TPI para la celebración de una vista evidenciaría con el fin de que se examine y se determine si el Apelante cumplió o no con el Acuerdo de No Competencia. De concluir el TPI que, en efecto, el Apelante cumplió con dicho Contrato, procederá entonces el ordenar a Socios Mayores el satisfacer al Apelante la suma de \$200,000.00, según pactado.

Lo acordó y manda el Tribunal y lo certifica la Secretaria del Tribunal de Apelaciones.

Lcda. Lilia M. Oquendo Solís
Secretaria del Tribunal de Apelaciones