

¿QUÉ ES UN CONTRATO DE CONFIDENCIALIDAD?

El Contrato de Confidencialidad es un acuerdo entre dos Partes por el cual se comprometen a que ciertas informaciones que se van a suministrar en el transcurso de una relación comercial permanecerán confidenciales. Este tipo de contrato se utiliza habitualmente cuando una empresa o persona física ha desarrollado un proceso secreto o un nuevo producto que quiere que la otra parte fabrique o lo valore como paso previo a la concesión de una Licencia de Fabricación o de un Contrato de Transferencia de Tecnología.

En ocasiones resulta difícil a las empresas llegar a un acuerdo con la otra Parte acerca de cómo preservar la información confidencial, lo cual provoca retrasos y discusiones en la negociación e incluso puede poner en peligro el resultado final de la misma. En este sentido, es aconsejable que las empresas dispongan de un [Modelo de Contrato de Confidencialidad](#) que sirva para proteger sus intereses y a la vez no sea excesivamente complejo de negociar, de tal forma que no retrase la puesta en marcha de nuevos negocios y proyectos.

FUNCIONES DEL CONTRATO DE CONFIDENCIALIDAD

Los Contratos de Confidencialidad tienen las siguientes funciones:

- Proteger la información técnica o comercial que no se desea divulgar a terceros. Una o ambas Partes se comprometen a no divulgar la información recibida de la otra Parte. Si la información se revela a otra persona o empresa, la parte perjudicada tiene motivos para reclamar un incumplimiento de contrato y, además, puede reclamar daños y perjuicios cautelares y económicos.
- El uso de acuerdos de confidencialidad puede prevenir la pérdida de derechos de valiosos derechos de propiedad intelectual. Un Contrato de Confidencialidad redactado correctamente puede evitar, por ejemplo, el perjuicio o incluso pérdida de derechos de patente.
- Los acuerdos de confidencialidad definen exactamente qué información puede y no puede ser divulgada. Esto se logra generalmente mediante la clasificación de la información específicamente como confidencial o reservada. La definición de este término está, por supuesto, sujeto a negociación. Como es de imaginar, la empresa o persona que revela la información confidencial (el "divulgador") tratará que la definición sea lo más amplia posible, mientras que la empresa receptora de la información confidencial (el "receptor") preferirá una definición restrictiva y centrada en aspectos concretos.

TIPOS DE INFORMACIÓN

El tipo de información que se puede incluir en un Contrato de Confidencialidad es muy amplia; cualquier información que se proporcione a la otra parte puede considerarse confidencial y especialmente: conocimientos técnicos, prototipos, dibujos de ingeniería,

software, resultados de pruebas, herramientas, sistemas y especificaciones, etc.; así como datos financieros e informaciones comerciales (por ejemplo acerca de los clientes) de cada una de las Partes.

La mayoría de los Contratos de Confidencialidad excluyen ciertos tipos de información a partir de la definición de la información confidencial. Es muy importante que el receptor de la información incluya estas excepciones en el Contrato. Algunas excepciones comúnmente empleadas son la información que el destinatario pueda demostrar que tenía antes de la recepción de la información proporcionada por la otra Parte, la información que llegue a su conocimiento a través de fuentes de información pública, la información que haya obtenido el destinatario a través de un tercero que tenga un derecho de propiedad industrial o intelectual sobre ella o la información que ha sido creada de manera independiente por la otra Parte.

Ejemplo de Cláusula de Información Confidencial

Tiene la consideración de Información Confidencial, a los efectos de este Contrato, toda información susceptible de ser revelada de palabra, por escrito o por cualquier otro medio o soporte, tangible o intangible, actualmente conocido o que posibilite el estado de la técnica en el futuro, que sea intercambiada entre las Partes como consecuencia de este Contrato y que una de las Partes considere confidencial y así se lo transmita a la otra Parte.

[*Párrafo opcional*] Las Partes incluyen como Anexo 1 de este Contrato una "Lista de Elementos de Información Confidencial" que se darán a conocer a la otra Parte, a partir de la firma del presente Contrato. Posteriormente, las Partes podrán añadir a dicha lista otros Elementos de Información Confidencial, que igualmente tendrán dicha consideración a efectos del objeto de este Contrato.

TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

El Contrato de Confidencialidad también puede limitar el uso que hace cada Parte de la información confidencial. Por ejemplo, puede especificar que la información confidencial se va a utilizar sólo para evaluar el producto de la otra Parte y que so se podrá utilizar en los negocios propios.

Un aspecto importante que debe ser tratado en cualquier Contrato de Confidencialidad es el de los usos que se harán de la información confidencial. Por lo general, cada Parte tratará la información confidencial de la otra Parte de la misma manera que la trataría para sí misma. Sin embargo, este tratamiento sólo es aceptable si el destinatario ha establecido normas para el manejo de información confidencial como, por ejemplo, limitar el acceso a

la información u otros métodos para preservar los secretos. Por lo tanto, antes de firmar un Contrato de Confidencialidad, es aconsejable investigar las prácticas de la otra Parte acerca de cómo trata su propia información. Si esas prácticas son deficientes o incluso inexistentes, deben incluirse en el Contrato de Confidencialidad disposiciones específicas relativas a la limitación del acceso a la información confidencial (por ejemplo, marcando claramente la información como "confidencial").

PERÍODO DE TIEMPO

El Contrato debe establecer un período de tiempo durante el cual se realizarán las revelaciones entre las Partes y el período durante el cual la confidencialidad de la información se ha de mantener. Erróneamente algunos contratos de confidencialidad, sólo especifican uno de estos períodos de tiempo. Además, incluso si se especifican ambos períodos de tiempo, es importante asegurarse de que la fecha de inicio se establece para el período de tiempo durante el cual la confidencialidad de la información que se ha de mantener. Si esta fecha de inicio no se establece pueden surgir problemas en el cumplimiento del contrato.

En conclusión, hay varias situaciones en las que un Contrato de Confidencialidad es apropiado y puede ser propuesto a la otra Parte durante el transcurso de una negociación comercial. Contar con un modelo adecuado de contrato que facilite la negociación a la vez que proteja jurídicamente a la Parte que suministra la información confidencial puede evitar muchos problemas, no solamente en la relación comercial entre las Partes, sino también en cuánto a los perjuicios de un potencial mal uso de esa información considerada como confidencial.

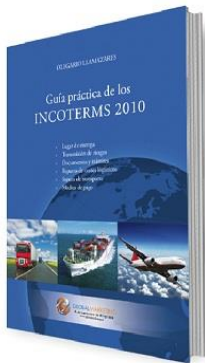


Para obtener el Contrato de Confidencialidad haga clic en:



[MODELO CONTRATO DE CONFIDENCIALIDAD](#)

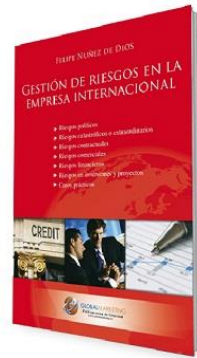
LIBROS & EBOOKS



Guía práctica de los Incoterms 2010



Los 100 documentos del comercio exterior



Gestión de riesgos en la empresa internacional

GUÍAS DE COMERCIO EXTERIOR



Cómo negociar con un distribuidor internacional



Cómo preparar una oferta internacional



Plan de Internacionalización

GUÍAS DE NEGOCIACIÓN EN 70 PAÍSES



Cómo negociar en Brasil



Cómo negociar en Rusia



Cómo negociar en India

Compra Online

www.globalnegotiator.com
marketing@globalmarketing.es