

¿QUÉ ES UN ACUERDO NCND DE NO-ELUSIÓN Y NO DIVULGACIÓN?

El Acuerdo NCND de No-Elusión y No Divulgación tiene por objeto proteger los derechos de intermediarios de comercio internacional que proporcionan determinados servicios (por ejemplo, promoción de negocios, puesta en contacto con potenciales clientes, asistencia en las negociaciones de contratos) y desean protegerse contra el riesgo de "Elusión" que tienen con sus clientes (a los que se denomina "Contraparte" en el contrato), es decir, que no le paguen la comisión por los servicios prestados.

El [Acuerdo NCND](#) se divide en dos partes:

Parte A: Condiciones Especiales, en las que se establecen los términos que son especiales para un acuerdo NCND concreto y que deben ser completados por las Partes de acuerdo a sus necesidades particulares; y

Parte B: Condiciones Generales, que establecen términos estándar comunes a todos los contratos que incorporen las Condiciones Generales de la CCI para los Acuerdos de No-Elusión y No Divulgación.

Las Partes que firman el Contrato deben utilizar ambas Partes: los artículos de la Parte A requieren una elección entre diferentes alternativas (marcando el recuadro correspondiente de cada sección); los artículos en la Parte B son condiciones estándar que completan la Parte A.

A continuación, se explican y resumen brevemente los principales artículos de un Contrato NCND.

Servicios prestados por el Intermediario

Esta cláusula pretende orientar a las Partes a través de una serie de alternativas posibles, tales como:

- **Comunicación simple de la información:** esta primera alternativa está destinada a cubrir el supuesto en el que la actividad del Intermediario se limita a un simple suministro de información sobre uno o más terceros (por ejemplo, nombres y direcciones de clientes potenciales), una oportunidad de negocio concreta (por ejemplo, una licitación) o un servicio que no implica necesariamente un contacto directo entre el Intermediario y el tercero.
- **Puesta en contacto con un tercero:** esta segunda alternativa implica una participación más activa del Intermediario, que se compromete a establecer contacto efectivo entre el tercero y la Contraparte. Las Partes pueden indicar si el contacto debe establecerse meramente para posibles negocios en general, o para un negocio en concreto.

- **Asistencia en la negociación del Contrato:** en esta alternativa la obligación del Intermediario de asistir a la Contraparte durante la negociación del contrato implica que el Intermediario realice todos los esfuerzos razonables para ayudar a la Contraparte hasta la firma del contrato.
- **Asistencia durante la ejecución de Contrato:** la última alternativa es adecuada, especialmente cuando el Intermediario pueda, por sus relaciones con el tercero o su conocimiento especializado del mercado local, ayudar a la Contraparte a superar posibles problemas que surjan durante dicha etapa.

Derechos exclusivos del Intermediario - protección del cliente

Cuando se nombra al Intermediario, la Contraparte aceptará normalmente concederle un nivel de exclusividad determinado con respecto al negocio que acepta promover. Con respecto a la exclusividad, el modelo de contrato NCND ofrece tres opciones:

- **Exclusividad con respecto a la actividad promocional del Intermediario en general:** la norma general es no otorgar al intermediario una exclusividad con respecto a la actividad promocional que va a realizar. Así, por ejemplo, si un fabricante designa un Intermediario para buscar clientes en un determinado país, el fabricante normalmente asumirá que el intermediario no es exclusivo y que será libre para designar a otros intermediarios para el mismo negocio, que le pongan en contacto con clientes en ese país
- **Derechos exclusivos con respecto al acuerdo específico promovido por el Intermediario:** Si el Intermediario debe promover un contrato específico con un tercero determinado, normalmente se le concederá la exclusividad para actuar como intermediario en ese acuerdo.
- **Derechos exclusivos con respecto a terceros introducidos por el Intermediario (protección al cliente):** en este caso, el Intermediario goza de protección al cliente, es decir tiene derecho de exclusividad con respecto a los negocios con el tercero, para el cual obtiene la protección.

Compromiso de no competencia

Otro aspecto importante es en qué medida el Intermediario debe abstenerse de actuar para los competidores de la Contraparte. El contrato NCND ofrece dos alternativas:

- El Intermediario se compromete a no actuar para los competidores.
- El Intermediario permanece libre de actuar para los competidores de la Contraparte.

Si las Partes no acuerdan expresamente la obligación de no competencia del Intermediario, la norma general será - tal y como se establece en la Condiciones Generales - que el Intermediario estará obligado a no actuar por los competidores de la Contraparte en la medida en que se le haya otorgado un derecho exclusivo sobre ciertos negocios con un tercero.

Remuneración del Intermediario

Con respecto a la remuneración del Intermediario, las Partes pueden elegir entre varias alternativas. Una primera opción se refiere al tipo de remuneración: aunque el tipo más común de remuneración es una comisión sobre el valor del negocio (contrato) firmado a través de la intervención del intermediario, las Partes también pueden acordar una cantidad fija. Esta segunda alternativa puede ser apropiada en casos en los que los servicios del Intermediario consistan en la simple comunicación de información y, de manera más general, cuando las Partes desean limitar el alcance de su colaboración a una primera etapa (por ejemplo, la simple introducción de un tercero).

En cuanto al porcentaje de comisión, el modelo de contrato NCND sólo prevé un tipo fijo. Sin embargo, esto no impide que las Partes lleguen a un acuerdo sobre soluciones más sofisticadas, como diferentes tipos de comisión de acuerdo al importe del contrato. En este sentido, es habitual que en los grandes contratos las Partes se pongan de acuerdo sobre una comisión variable (por ejemplo, 5% hasta 500.000 USD, 3% de 500.000 a 2.000.000 USD y 2% sobre la cantidad superior a 2.000.000 USD). Si las Partes eligen esta solución, deben definir claramente qué situaciones deben considerarse como un único acuerdo y cuáles deben considerarse por separado para el cálculo de la comisión.

Es importante que las Partes decidan si el Intermediario debe cobrar su comisión por el simple hecho de que haya prestado determinados servicios (por ejemplo, comunicar información o poner en contacto a la Contraparte con un tercero), independientemente de resultado obtenido o, por el contrario, sólo cobrará en la medida en que su actividad haya permitido la realización de un contrato con un tercero.

Otro aspecto importante que debe decidirse es si el Intermediario tendrá derecho a una remuneración por negocios realizados por la Contraparte, sin la intervención del Intermediario, con terceros introducidos por el Intermediario, especialmente contratos que se realicen en el futuro.

Obligaciones de confidencialidad y no-divulgación

Cada Parte tiene la obligación de no revelar información confidencial obtenida en el contexto del acuerdo NCND, como nombres de clientes, fuentes de información, oportunidades de negocio que el Intermediario pone a disposición de la Contraparte; y, por otro lado, información proporcionada por la Contraparte sobre su organización comercial, políticas de precios, estrategias comerciales, etc.

Duración del Contrato

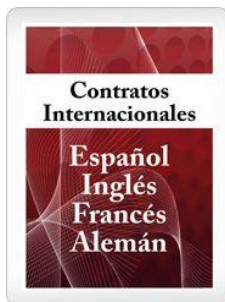
El modelo de contrato NCND sólo contiene la opción de un contrato de duración determinada, excluyendo así un contrato por tiempo indefinido, teniendo en cuenta que ésta posibilidad casi nunca se utiliza para este tipo de contratos. Las partes podrán indicar la duración (o la fecha de vencimiento) del contrato, así como las condiciones para su renovación. Si no se ha acordado nada a este respecto, la duración del contrato se establece por un período de un año

Ley aplicable y resolución de conflictos

El modelo de contrato NCND se basa en el supuesto de que no se regirá por una ley nacional específica, sino únicamente por las disposiciones del contrato y los principios de derecho generalmente reconocidos en el comercio internacional y aplicables a los contratos de intermediación. En lo que respecta a la resolución de conflictos, en las Condiciones Generales, se propone aplicar automáticamente el arbitraje de la CCI, si bien se pueden elegir otras alternativas como la jurisdicción de los tribunales ordinarios.

El Acuerdo NCND debe utilizarse en aquellas operaciones de comercio internacional en las que el Intermediario actúa de manera ocasional y limitada en el tiempo (máximo un año) para su cliente. Si la relación entre las Partes es más completa y duradera debe utilizarse el [Contrato de Agencia Comercial Internacional](#).

Este modelo de contrato se utiliza sobre todo para la intermediación de operaciones de comercio internacional de diferentes tipos de productos (alimentación, materias primas, minerales) que se venden en grandes cantidades y también productos industriales (maquinaria) y servicios de precios elevados.



Para obtener el modelo de contrato NCND clic en:
[NCND No-Elusión y No-Divulgación](#)

TradeLibrary es la primera Biblioteca online de Comercio Internacional que incluye más de 400 publicaciones (libros, casos prácticos, modelos de contratos y cartas, guías-país, artículos, etc.) sobre diferentes temas como marketing, finanzas, medios de pago, transporte y logística, Incoterms, negociación y gestión administrativa del comercio internacional.

Contenidos de TradeLibrary

- Libros de Comercio Internacional
- Casos Prácticos (marketing, negociación, finanzas, transporte internacional, etc.)
- Documentos (comerciales, transporte, aduanas)
- Contratos Internacionales (español-inglés)
- Cartas Comerciales Internacionales (español-inglés)
- Guías de Negociación y Protocolo en 60 Países
- Artículos de Comercio Internacional

TradeLibrary
Información y Suscripciones

