MODELO DE CONTRATO DE CONFIDENCIALIDAD PARA INDIA

Modelo de Contrato de Confidencialidad para India que utilizan las empresas extranjeras para proteger la información confidencial que suministran a empresas indias. Se puede utilizar para una amplia gama de proyectos desde contratos de fabricación, joint venture, licencia, transferencia de tecnología hasta proyectos de inversión inmobiliaria o fusiones y adquisiciones. El Contrato está redactado desde la perspectiva de la empresa extranjera, pero teniendo en cuenta los usos y prácticas comerciales del mercado indio así como las particularidades de su legislación mercantil. El **Contrato** está redactado en inglés y es válido en India.

CONFIDENTIALITY AGREEMENT (INDIA)

DATE:.....

BETWEEN:

..... [*insert legal name of India Company*] whose registered office is at ..... [*address, city and country*] and registration/fiscal number is ....., represented by ..... [*name and surname, position*],

AND:

..... [*insert legal name of foreign company*] whose registered office is at ..... [*address, city and country*] and registration/fiscal number is ....., represented by ..... [*name and surname, position*],

Both companies are collectively referred to as the "Parties" and each individually referred to as a "Party," effective as of the ..... day of ..... 20 ..... ("Effective Date").

WHEREAS, this Agreement provides for the disclosure by one Party ("Disclosing Party") to another Party ("Receiving Party") of information that is deemed proprietary or confidential by the Disclosing Party. The "Proprietary Information" (defined below) shall be disclosed for the purposes of holding technical and/or business discussions, and conducting evaluations and/or negotiations, concerning "various trade and investment propositions" (collectively "the Authorized Purpose").

© globalnegotiator.com

NOW, THEREFORE, in consideration of the protection of a Disclosing Party's Proprietary Information and other mutual promises and valuable consideration as set forth herein, the Parties hereto agree as follows:

1. PROPRIETARY INFORMATION

"Proprietary Information" is defined as information of any nature and in any form (including, without limitation, written, magnetic or optical media, and oral and visual disclosures) disclosed by the Disclosing Party to the Receiving Party in connection with the Authorized Purpose: (i) that is identified as confidential or proprietary with an appropriate, conspicuous marking; or (ii) in the case of oral or visual disclosures, that is identified as confidential or proprietary at the time of disclosure, and then reduced to writing in summary form (including the date, place and method of disclosure), identified as confidential or proprietary with an appropriate, conspicuous marking and delivered to the Receiving Party within fifteen (15) days of such disclosure.

2. OBLIGATIONS ON THE OTHER PARTY

The Receiving Party, unless otherwise authorized in writing by the Disclosing Party, shall:

2.1 Maintain in confidence all Proprietary Information received from the Disclosing Party or from any of its independent contractors, consultants or agents.

2.2 Restrict disclosure of such Proprietary Information to those of its directors, officers, employees, independent contractors, consultants or agents who require access to the Proprietary Information for carrying out the Authorized Purpose, and who are subject to a written agreement having terms and conditions respecting the protection of confidential or proprietary information that is no less restrictive than those of this Agreement and that would extend to the Disclosing Party's Proprietary Information.

2.3 Either Party may disclose Confidential Information to a professional advisor (e.g. lawyers, accountants) for the purpose of obtaining advice provided that such professional advisors are subject to obligations of confidentiality similar to those set out in this Agreement.

2.4 Use such Proprietary Information only for the Authorized Purpose.

2.5 To the extent applicable, not modify, reverse engineer, de-compile, disassemble or create derivative works from any such Proprietary Information.

Esta es una muestra de 2 páginas de 5 del Contrato de Confidencialidad para India.

Si desea obtener más información sobre este Contrato haga clic en:

CONTRATO DE CONFIDENCIALIDAD PARA INDIA

GUÍA DE NEGOCIACIÓN DE CONTRATOS EN INDIA

Cuando las empresas extranjeras tienen que realizar contratos en India, es habitual que piensen en utilizar los mismos modelos de contratos internacionales que en otros países, especialmente aquellos que se rigen por el sistema del *Common Law* ya que debido a los lazos históricos y políticos entre India y Reino Unido - entre ellos la pertenencia a la Commonwealth - el sistema jurídico indio está basado en el sistema británico del *Common Law.*

Si bien es cierto que la India adoptó su ordenamiento jurídico del sistema inglés y los principios y normas del *Common Law*, tal y como se aplican en Reino Unido prevalecen en gran medida en India, es necesario que las empresas extranjeras realicen algunas adaptaciones a la Ley y a la cultura empresarial India cuando realizan negocios en el país para asegurase una adecuada protección en caso de incumplimiento por la otra parte.

Esta Guía contiene un resumen del sistema legal en India así como de los modelos de contratos más utilizados en India y ofrece unas pautas para negociar y redactar contratos en el país con la finalidad de prevenir posibles conflictos derivados de su incumplimiento.

El SISTEMA LEGAL EN INDIA

La estructura judicial del sistema legal en India establece la integración de los Tribunales para administrar tanto las leyes que afectan a todo el país como las leyes de los distintos Estados que conforman India. El sistema legal tiene una estructura piramidal, con el Tribunal Supremo Suprema en el vértice, las Altas Cortes (Hugh Courts) de los Estados, en un escalón inferior, y unos tribunales regionales de rango inferior. El artículo 141 de la Constitución de la India establece que las sentencias del Tribunal Supremo son vinculante para todos los Tribunales situados en el territorio de India. Aparte del Tribunal Supremo, los Altos Tribunales están investidos por estatutos especiales de poderes para decidir las controversias o litigios relativos a áreas específicas.

En el caso de que una empresa que quiera exportar y distribuir sus productos en India, los contratos de venta y exportación se rigen por la Ley de Venta de Mercancías del año 1930 ("Goods Act") y los principios generales de la Ley de Contratos de la India, 1872 ("Contract Act"). Estas leyes se basan predominantemente en los principios de Derecho Inglés. Cualquier exportación de productos a India constituye un contrato de venta de mercancías, mediante el cual el vendedor se compromete a transferir la propiedad de la mercancía al comprador a cambio de un precio. En la Ley de Productos (Good Act), se hace una distinción entre "venta" y "acuerdo para vender". En una venta, la propiedad se transfiere del vendedor al comprador inmediatamente. En un acuerdo para vender, la transferencia se llevará a cabo en un tiempo futuro, sujeta a ciertas condiciones que deben cumplirse. Un acuerdo para vender se convierte en una venta cuando transcurre el tiempo estipulado o cuando se cumplen las condiciones para transferir la propiedad de los productos.

© globalnegotiator.com

CONTRATOS MÁS UTILIZADOS EN INDIA

Habitualmente, en las relaciones comerciales entre empresas extranjeras y empresas indias, son las empresas extranjeras las que toman la iniciativa en la redacción de los contratos que, no obstante, deben adaptarse a la práctica y a la legislación india. Sobre el modelo de contrato que presente la parte extranjera, la parte india renegociará las cláusulas que le parezcan más importantes.

Los contratos que se utilizan más habitualmente por parte de las empresas extranjeras que hacen negocios en India son:

- **Contrato de Venta de Productos**: para la exportación de mercancías a India, principalmente, maquinaria, suministros industriales y productos de consumo. El contrato está realizado desde la perspectiva de la empresa extranjera que exporta sus productos a India.
- **Contrato de Compra de Productos**: para empresas (especialmente Pymes) que compran e importan productos de India, especialmente materias primas y productos semifacturados. El contrato está realizado desde la perspectiva de la empresa extranjera que importa sus productos de India.
- **Contrato de Fabricación**: para empresas extranjeras que subcontratan la fabricación, sin exclusividad, a un fabricante indio que tiene que cumplir determinadas especificaciones en cuanto materiales utilizados, diseños, envases y embalajes, de los productos que fabrica, así como mantener estrictamente la confidencialidad de la información.
- **Contrato de Distribución**: cuando la empresa extranjera nombra a una empresa india para que distribuya sus productos en la totalidad o parte (algún Estado o Estados) del territorio de India. La empresa india revende los productos a empresas fabricantes (si se trata de suministros industriales o maquinaria) o a detallistas (si se trata de productos de consumo).
- **Contrato de Agencia Comercial**: la empresa extranjera nombra a una persona física o jurídica en India (el Agente) para que busque clientes y realices operaciones, normalmente en una zona concreta del país. El agente recibe sus honorarios mediante comisiones sobre las ventas que realiza.
- **Contrato de Representación**: similar al Contrato de Agencia, si bien el representante puede negociar las condiciones de venta de los productos con la empresa india, siempre de acuerdo a las instrucciones y cláusulas que la empresa extranjera le indique.
- **Contrato de Joint Venture**: se utiliza para el establecimiento de una nueva empresa en India formada por dos socios (uno extranjero y otro india) que han acordado compartir los beneficios y riesgos de un negocio gestionado por ambos.
- **Contrato de Confidencialidad**: se utiliza en las negociaciones previas de acuerdos de distribución, licencia o joint venture entre empresas extranjeras y empresas indias para proteger los información sensible (comercial o técnica) que se suministre a la otra parte durante las negociaciones.

ASPECTOS CLAVE EN LOS CONTRATOS CON EMPRESAS INDIAS

A continuación se explican algunas de las cuestiones clave relativas a la elaboración y negociación de contratos en India. Hay que tener en cuenta que varios de los puntos, si bien se tratan en un contexto legal, también tienen relevancia para la negociación de acuerdos

© globalnegotiator.com

comerciales en general. Estas explicaciones se refieren a la redacción y firma de contratos bajo la ley india y las prácticas comerciales en el país.

Fecha

La fecha suele aparecer al principio del documento, pero normalmente es el último elemento que se inserta ya que por lo general el contrato se fecha cuando ya ha sido firmado por las dos las partes. No obstante, puede suceder que el objeto del contrato se inicie antes o después de la fecha que aparece en el contrato. Así por ejemplo, en el Contrato de Agencia, hay una fecha de inicio, que no necesariamente coincide con la del contrato, que determina la fecha en la cual el agente comienza sus actuaciones y a partir de la que tiene derecho a percibir comisiones.

Partes

En el encabezamiento del contrato hay que introducir los detalles completos y exactos de las partes que intervienen en el contrato. La información variará dependiendo de si una parte del contrato es una empresa, individuo o alguna otra tipo de entidad, y de si su sede está en India o en otro país. La información que debe incluirse es: nombre completo, dirección, número de identificación fiscal, personas que representan a ambas Partes así como títulos de representación.

Normativa sobre tipos de cambio

Antes de redactar y firmar un contrato en India hay que informarse de las normativas sobre control de cambios de tal forma que se cumplan las regulaciones existentes. Este tema es especialmente importante en los contratos de joint venture, licencia o franquicia que implica la repatriación por parte de las empresas extranjeras que los realizan de los beneficios que se obtienen en el país.

Retención de impuestos

En India, existen leyes que gravan con impuestos (retenciones) las cantidades pagadas a cualquier persona extranjera sea física o jurídica. En este sentido, deben estudiarse las normativas y disposiciones sobre Tratados de Doble Imposición para ser incluidas en el acuerdo.

Terminación Automática Anticipada

En los contratos realizados con empresas indias es aconsejable incluir la cláusula de Terminación Automática Anticipada ("Automatic Early Termination). Esta cláusula permite rescindir el contrato en determinadas circunstancias. No obstante, es importante redactarla con cuidado ya que es común por parte de empresas indias, instar la quiebra, para sortear la aplicación de esta cláusula e iniciar un procedimiento, más como una táctica de presión para desanimar al acreedor que como un procedimiento ineludible debido a la situación de la empresa.

© globalnegotiator.com

Quiebra

Con respecto a las reclamaciones realizadas por empresas extrajeras contra deudas de empresas indias en quiebra, los Tribunales indios las tratan como una deuda no garantizada y, en consecuencia, subordinan cualquier reclamación a la de los acreedores garantizados y otras cuotas estatutarias. Por tanto, es aconsejable incluir en los contratos con empresas indias salvaguardias que anticipen los procedimientos de quiebra, lo que permitiría a la contraparte extranjera terminar el procedimiento de reclamación antes de que se inste la quiebra.

El Impuesto del Timbre

El conocido como *Stamp Duty* se aplica a determinados documentos ejecutables que deben ser debidamente sellados. En consecuencia, la contraparte extranjera debe asegurarse de que este sello se utiliza apropiadamente de acuerdo con las leyes indias.

Número de copias firmadas

Es obligado que cada Parte en un contrato retenga, al menos, un original; por tanto, como mínimo, deben firmarse dos copias originales, una para la empresa extranjera y otra para la India.

En la India, un contrato sólo puede ser eficaz si los trámites necesarios para crear un acuerdo vinculante se han cumplido. En caso de duda, es aconsejable que las empresas extranjeras obtengan asesoría legal de abogados especialistas en la jurisdicción correspondiente.

Testigos en las firmas

La finalidad de los testigos en la firma de contratos es por razones probatorias. El testigo podrá confirmar que las firmas del contrato son de hecho las firmas de las personas cuyos nombres aparecen en el encabezamiento. No obstante, en la India un contrato puede ser eficaz sin ningún tipo de firmas de testigos, aunque es recomendable tener un contrato atestiguado por terceros.

Cuando el testigo da testimonio de la firma del contrato, es habitual que inserte su nombre y domicilio en letras mayúsculas al lado de su firma.

Idioma

En la India, los contratos internacionales se redactan en Inglés, que es uno de los dos idiomas oficiales del país (el otro es el hindi) y el utilizado en las comunicaciones con los órganos de la Administración y los Tribunales del país. En las relaciones comerciales con empresas extranjeras es bastante excepcional contratos en versiones bilingües: francés-inglés, español-inglés, alemán-inglés, etc.

RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y ARBITRAJE

En el sistema judicial indio, el Mecanismo de Solución de Controversias permite optar por la resolución de conflictos a través de los juzgados y tribunales de derecho público o la resolución

© globalnegotiator.com

de conflictos a través de la conciliación o el arbitraje como alternativa a los Juzgados y Tribunales.

Optar por un litigio en tribunales públicos como modo de resolución de conflictos, incluso si la ley de la Parte extranjera es elegida como la ley que rige el contrato, no es aconsejable. La mayoría de las jurisdicciones (por ejemplo, Estados Unidos) no se reconocen en la India. En este sentido, el Arbitraje es el sistema preferido para de la resolución de conflictos, sobre todo porque los laudos arbitrales extranjeros son reconocidas y ejecutados en India.

El marco del arbitraje en India se basa en la autonomía máxima de las Partes con mínima intervención judicial. El Arbitraje es reconocido como un mecanismo ágil y eficaz en relación a sus costes para la solución de controversias. Un gran número de contratos comerciales internacionales realizados en India contienen una cláusula de arbitraje como parte del acuerdo entre las Partes para evitar de esta forma acudir a los tribunales.

En la India, la mayor parte de los servicios de arbitraje para la resolución de conflictos comerciales de carácter internacional son proporcionados por la Federación de Cámaras Indias de Comercio e Industria (FICCI) a través del FACT (FICCI Arbitration and Conciliation Tribunal), con sede en Nueva Delhi y Tribunales de Arbitraje en las principales ciudades del país. Si las partes deciden resolver sus conflictos en un Tribunal de Arbitraje situado fuera de la India, normalmente, acuden Tribunal de Arbitraje Internacional de Londres o al Centro de Arbitraje Internacional de Singapur.

De las cuestiones clave que se han mencionado anteriormente es evidente que en cuanto a la elaboración y firma de los contratos internacionales en India, las prácticas comerciales son bastante similares a los de los países occidentales (principalmente Reino Unido) y se basan en los principios del *Common Law*, aunque con algunas diferencias significativas. Finalmente, señalar que cuando en la negociación y redacción de contratos con empresas indias surgen cuestiones específicas se recomienda buscar asesoramiento especializado en dichas cuestiones.

AVISO LEGAL

Pudiera darse el caso de que este contrato no se adaptara a las necesidades y requerimientos específicos de una situación particular. En caso de duda, debe solicitarse asesoramiento legal.

Global Marketing Strategies, S.L. como editora y titular del copyright de este contrato queda completamente exonerada de cualquier tipo de responsabilidad sobre el contenido legal del mismo. En todos los casos, cualquier reclamación que pudiera realizarse por el uso de este contrato, quedará limitada a la devolución del importe pagado en su compra.

MODELOS DE CONTRATOS INTERNACIONALES

CONTRATOS INTERNACIONALES EN LA INDIA

- Sales Representative Agreement for India
- Agency Agreement for India
- Sale of Goods Contract for India
- Joint Venture Agreement for India
- Confidentiality Agreement for India
- Distribution Agreement for India
- Purchase of Goods Contract for India

CONTRATOS INTERNACIONALES EN INGLÉS

- International Sale Contract
- International Distribution Contract
- International Commercial Agency Contract
- International Sales Representative Agreement
- Intermediary Contract for Trade Operations
- International Joint Venture Contract
- International Strategic Alliance Agreement
- International Franchise Contract
- International Supply Contract
- International Manufacturing Contract
- International Services Contract
- International Consulting Contract

CONTRATOS INTERNACIONALES EN ESPAÑOL

- Contrato de Compraventa Internacional
- Contrato de Distribución Internacional
- Contrato de Agencia Comercial Internacional
- Contrato de Representación Comercial Internacional
- Contrato de Intermediación Comercial Internacional
- Contrato de Joint Venture Internacional
- Contrato de Alianza Estratégica Internacional
- Contrato de Franquicia Internacional
- Contrato Internacional de Suministro
- Contrato Internacional de Fabricación
- Contrato Internacional de Servicios
- Contrato Internacional de Consultoría

CONTRATOS INTERNACIONALES EN FRANCÉS

- Contrat de Vente Internationale
- Contrat de Distribution Internationale
- Contrat d´Agent Commercial International
- Contrat de Représentation Commerciale Internationale
- Contrat de Joint Venture Internationale
- Contrat de Franchise Internationale
- Contrat International d´Approvisionnement
- Contrat International de Fabrication

CONTRATOS INTERNACIONALES EN ALEMÁN

- Internationaler Kaufvertrag
- Internationaler Vertriebsvertrag
- Internationaler Handelsvertretervertrag
- Internationaler Vertretungsvertrag
- Internationaler Joint-Venture-Vertrag
- Internationaler Franchisevertrag
- Internationaler Liefervertrag
- Internationaler Herstellungsvertrag

CONTRATOS INTERNACIONALES EN PORTUGUÉS

- Contrato de Compra e Venda Internacional
- Contrato de Distribuição Internacional
- Contrato de Representação Comercial Internacional
- Contrato de Intermediação Comercial Internacional

CONTRATOS PARA CHINA (INGLÉS - CHINO)

- Purchase Contract for China
- Distribution Contract for China
- Agency Contract for China
- Commission Contract for China
- Supply Contract for China
- Manufacturing Contract for China
- Joint Venture Contract for China
- Confidentiality Contract for China

CONTRATOS PARA RUSIA (ESPAÑOL - RUSO)

- Sale & Purchase Contract for Russia
- Agency Contract for Russia
- Representation Agreement for Russia
- Consulting Services Agreement for Russia
- Distribution Contract for Russia
- Commission Contract for Russia
- Supply Contract for Russia
- Confidentiality Agreement for Russia

GLOBALNEGOTIATOR
Documentos Internacionales