

EMPRESAS



El riesgo de pérdida de confidencialidad es uno de los principales temores a los que se enfrentan las empresas a la hora de subcontratar los servicios logísticos

El auge del outsourcing endurece el acuerdo de confidencialidad entre cargadores y operadores

Las empresas se protegen para evitar la fuga de información y mantener su competitividad

Elena de Jesús Barcelona

■ La información es poder y, en el caso de los operadores logísticos, que disponen de información completa sobre la cadena de suministro y los objetivos comerciales de sus clientes, parece que ésta máxima cobra todavía mayor sentido. "Es uno de los operadores económicos con mayor acceso a los datos del negocio de su cliente, pues para desarrollar adecuadamente su actividad, necesita conocer toda esta información", aseguran Tomás Fernández-Quirós y Julio López Quiroga, abogados de Uría Menéndez. En este sentido, el riesgo de pérdida de confidencialidad se ha convertido en uno de los principales temores a los que se enfrentan los cargadores a la hora de contratar a un operador que, en algunas ocasiones, trabaja también para la competencia.

Si bien no se trata de una problemática nueva, el aumento de la subcontratación logística ha obligado a las compañías a endurecer las cláusulas de confidencialidad para proteger este tesoro en forma de información. Así lo

señalan desde Uría Menéndez, donde explican que aunque ya venía siendo una práctica habitual que desde el momento en el que se iniciaban las negociaciones tendientes a concluir un contrato, el cliente requería al operador logístico la suscripción de acuerdos de confidencialidad, en los últimos años estos acuerdos se han visto reforza-

Algunos contratos logísticos contemplan la imposibilidad del operador de prestar iguales servicios para empresas competidoras

dos. "Lo que venía constituyendo una mera cláusula de confidencialidad en el marco de un acuerdo o carta de intenciones, ahora se configura como un acuerdo autónomo y exclusivo de confidencialidad suscrito al margen y con independencia de dicha carta de intenciones", detallan Fernández-Quirós y López Quiroga. A este respecto,

La importancia de seleccionar bien el operador logístico

"Para que la contratación de un operador logístico sea exitosa, debe basarse en un marco de mutua y estrecha colaboración". Lo asegura Cristina Paloma, responsable de Derecho Marítimo, Transporte, Logística y Comercio Internacional en IMB Group, que detalla que para lograrlo, es muy importante la selección inicial del operador, establecer un marco contractual adecuado y tomar aquellas medidas que se estimen necesarias para proteger la información. En esta misma línea, Tomás Fernández-Quirós y Julio López Quiroga, abogados de Uría Menéndez, también destacan que los clientes exigen, cada vez más, la "adopción de medidas de seguridad y protección de la información que se entrega, guarda y almacena por su contraparte,



de forma que dicha información no pueda resultar accesible a terceros ajenos a dicha relación". Entre otras medidas, los expertos señalan el almacenamiento en sistemas informáticos debidamente protegidos o la limitación del acceso a la información a determinados empleados del operador debidamente identificados.

Joan Jané, profesor de IESE Business School, añade que las nuevas cláusulas son mucho más extensas, definen de forma más amplia el ámbito de confidencialidad (números de la empresa, acuerdos comerciales, clientes, precios, proveedores...) y detallan cuáles serán las penalidades en caso de incumplimiento. "En la mayoría de los casos en los que se vulnera esta cláusula es porque no estaban bien detallados los elementos de confidencialidad", asegura Jané.

Por su parte, Alfonso de Ochoa, abogado de Albors, Galiano & Portales puntualiza que, en general, el cliente exigirá mayor confidencialidad y protección de datos a los operadores que vayan a utilizar plataformas multicientista frente a aquéllos que las usen en exclusiva, "pues los riesgos pueden ser mayores", confiesa. De hecho, los expertos consultados señalan que en determinadas plataformas multicientista, los cargadores pueden establecer unas determinadas condiciones al operador para la entrada de nuevos clientes. De la

La CE creará una norma comunitaria para proteger la información sensible

La disparidad de normas pone en riesgo la salida al exterior de las firmas

E. de J. Barcelona

■ La Comisión Europea aprobará, antes de verano del ejercicio 2015, una directiva que armonizará la protección de la información confidencial de las empresas para evitar prácticas deshonestas. "En la medida en que la externalización de los procesos logísticos comporta la revelación, aunque bajo términos de confidencialidad, de información sensible, se incrementa el temor de las compañías a la hora de compartir todos estos datos". Así lo entiende Fidel Porcuna, asociado senior de Bird & Bird, que asegura que es precisamente esta desconfianza, la que ha motivado la aprobación de este documento.

En concreto, su aprobación permitirá que la Unión Europea cuente con un marco armonizado para proteger la información comercial confidencial, implantando un sistema mínimo de seguridad para los Veintiocho. "En la actualidad, en Europa existe una disparidad de legislaciones en relación con los secretos comerciales. En este sentido, en muchos casos las legislaciones nacionales no coinciden ni proporcionan a las empresas un marco legal armonizado que proteja los secretos en un país y otro", explica Porcuna, que añade que esta situación "dificulta la creación de un mercado único".

Asimismo, el experto considera que los procesos de internacionalización de las compañías se han visto afectados ante la falta de un marco único legal en el que las empresas puedan confiar. En palabras de Fidel Porcuna: "Las compañías tienen que valerse de abogados para conocer cómo protegerse del riesgo de pérdida de confidencialidad en un país u otro. Por eso es tan importante esta medida. Es la primera vez que desde la Unión Europea se impulsa la creación de una norma comunitaria que se aplique que por igual a todos los Estados miembros".

Por otra parte, el abogado apunta que esta medida permitirá reforzar la competitividad de Europa frente a la de otras regiones como Estados Unidos. "Mientras Estados Unidos dispone de una ley de secretos



El temor de las compañías a la hora de compartir su información ha motivado esta directiva / COMISIÓN EUROPEA



La directiva del Parlamento Europeo y del Consejo relativa a la protección del saber hacer y los secretos comerciales será aprobada antes de verano del ejercicio 2015. / COMISIÓN EUROPEA

comerciales, en Europa creamos inseguridad y desventaja".

El primer borrador de la directiva, de noviembre de 2013, ha sufrido algunas modificaciones posteriores a lo largo de 2014 y, según las previsiones, todavía podría incorporar nuevos cambios. Tras la aprobación de esta propuesta, que está siendo analizada en el Parlamento Europeo, los Estados deberán transponerla a su derecho nacional. Según comenta el abogado de Bird & Bird, "se espera que todos los países apliquen las normas previstas en la directiva y las implementen en sus propias leyes. De lo contrario, todos aquellos contratos que no respeten o vayan en contra de esta legislación se considerarán inválidos".

Por otra parte, la directiva incluye también algunos mecanismos para proteger a las víctimas de la apropiación indebida de información

El primer borrador de la directiva, de noviembre de 2013, ha sufrido diversas modificaciones a lo largo del ejercicio 2015

confidencial. Tal y como detalla Porcuna, "en la actualidad, muchas empresas tienen miedo a demandar por violación de información puesto que, una vez realizada la demanda, se ven obligadas a revelar todos estos secretos". En este sentido, la directiva proporcionará una seguridad adecuada para que la información que se revela ante abogados y la parte contraria permanezca secreta como tal. Por último, otra de las modificaciones que incluye la nueva normativa es la definición del concepto de secreto comercial. ■

misma forma, algunos contratos logísticos contemplan también la imposibilidad del operador de prestar iguales servicios para empresas competidoras del cliente.

Sea como fuere, la finalización del contrato es uno de los aspectos más complejos en la relación contractual. Pese a que, según señalan desde Uría Menéndez, en general, la cláusula de confidencialidad despliega sus efectos más allá de la terminación del propio contrato, Alfonso de Ochoa detalla que lo habitual es pactar un plazo de duración de la confidencialidad. "Lo razonable es establecer un plazo de cinco años para mantener protegida la ventaja competitiva de esa información", matiza. ■

SIEMENS

EL 97% DE LOS PELUCHES SUPERADORABLES ELIGEN IR CON CORREOS

Si los que más saben de envíos nos eligen, elígenos tú también.

Paq. 10:00 Paq. 14:00 Paq. 24h Paq. 48h Paq. 72h

La oferta de paquetería más completa, con plazo de entrega garantizado y cobertura nacional.

Entra en CONCORREOS.COM y disfruta de hasta un

25% DE DESCUENTO en nuestra oferta de paquetería

Y podrás ganar 1 AÑO DE ENVÍOS SIN COSTE*

*Consulta bases legales en concorreos.com



Patrocinador del Equipo Olímpico Español

CONCORREOS.COM 902 197 197

Carreos Express

CORREOS PARA LOS QUE SABEN DE ENVÍOS