



TOGETHER
for a sustainable future

OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50th anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



TOGETHER
for a sustainable future

DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

CONTACT

Please contact publications@unido.org for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org

We regret that some of the pages in the microfiche copy of this report may not be up to the proper legibility standards, even though the best possible copy was used for preparing the master fiche



07854 - S



Distr. LIMITADA

ID/WG.259/8

4 noviembre 1977

ESPAÑOL

Original: INGLÉS

Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial

Seminario Técnico sobre Métodos de Contratación y Sistemas de Seguros para las Industrias de los Fertilizantes y de Elaboración de Productos Químicos

Lahore (Pakistán), 25 - 29 noviembre 1977

i.a.
7732

RESUMENES DE CUATRO MONOGRAFÍAS PREPARADAS PARA LA
ONUDI SOBRE CONTRATOS Y SISTEMAS DE SEGUROS PARA
PLANTAS DE FERTILIZANTES*

por

la Secretaría de la ONUDI**

* Las cuatro monografías que aquí se resumen se prepararon, por encargo de la Sección de Negociaciones de la ONUDI, como documentos de antecedentes para el Grupo de Trabajo sobre este tema que se reunirá en Viena, en febrero de 1978, de conformidad con lo recomendado por la Primera Reunión de Consulta sobre la Industria de los Fertilizantes organizada por la ONUDI, que se celebró en Viena del 17 al 21 de enero de 1977, en el sentido de que la ONUDI examinara "Los procedimientos contractuales destinados a lograr la satisfactoria construcción y explotación de plantas de fertilizantes y el sistema multilateral de seguros sugerido para proteger los intereses de todas las partes involucradas, proporcionando, en particular, una adecuada indemnización por pérdidas consecuenciales".

** Las versiones originales completas de las monografías aquí resumidas no pasaron por los servicios de edición de la Secretaría de la ONUDI.

id.77-8712

Indice

| | <u>Página</u> |
|---|---------------|
| INTRODUCCION | 1 |
| I. RESUMENES DE CUATRO MONOGRAFÍAS PREPARADAS PARA LA ONUDI | 3 |
| Aspectos jurídicos de los contratos destinados a lograr la construcción, explotación y mantenimiento satisfactorios de grandes plantas de fertilizantes y de productos químicos Monografía presentada por D. Subramaniam, abogado, Nueva Jersey, Estados Unidos | 3 |
| Cobertura ofrecida por empresas comerciales de seguros en relación con la construcción y el funcionamiento inicial de plantas de fertilizantes Monografía preparada por Hogg Robinson y Gardner Mountain Reinsurance Ltd., Londres | 7 |
| Construcción y funcionamiento satisfactorios de plantas de fertilizantes: prácticas corrientes con respecto a contratos; formas de mejorar los procedimientos contractuales; y posibilidad de ofrecer seguros contra pérdidas consecuenciales Monografía preparada por J. Raistrick, Consultor Técnico, Reino Unido | 10 |
| El uso de penalidades y bonificaciones para facilitar el logro de un alto nivel de producción en el primer año de funcionamiento de una planta de fertilizantes Monografía preparada por el Dr. H.A. Reiter, Ex Director comercial de la División de Ingeniería y Equipo, Vöest, Linz (Austria) | 13 |
| II. FORMA EN QUE LOS PARTICIPANTES EN EL SEMINARIO PUEDEN CONTRIBUIR AL ESTUDIO, POR LA ONUDI, DE ESTA CUESTION, ANTES DE LA CELEBRACION DE LA SEGUNDA REUNION DE CONSULTA SOBRE LA INDUSTRIA DE LOS FERTILIZANTES | 16 |
| Ejemplos concretos de pérdidas resultantes del mal funcionamiento del proceso o del equipo en plantas de fertilizantes | 16 |
| Contratos que mejor protegerían los intereses de todas las partes | 16 |
| Extensión de las garantías de funcionamiento para que cubran el primer año de explotación de la planta | 17 |
| Propuestas para la creación de un Sistema Multilateral de Seguros que cubra las pérdidas consecuenciales por funcionamiento inadecuado del proceso y el equipo | 17 |

INTRODUCCION

La Declaración y Plan de Acción de Lima, aprobada en marzo de 1975, recomendó que la ONUDI estableciera un sistema de consultas a nivel mundial, regional y sectorial. Se pidió asimismo a la ONUDI que estuviese dispuesta a servir de foro para la negociación de acuerdos en la esfera industrial entre países desarrollados y en desarrollo, y entre los propios países en desarrollo.

La Primera Reunión de Consulta sobre la Industria de los Fertilizantes se celebró del 17 al 21 de enero de 1977 y asistieron a ella representantes de los gobiernos, la industria, los trabajadores, etc., de más de 60 países. Los párrafos 37 a 39 del Informe de esta Reunión (ID/WG.242/S/Rev.1), que se reproducen a continuación, son de particular interés para el tema de esta monografía.

37. Respecto de la transferencia de tecnología y la compra de equipo y servicios, la Reunión de Consulta reconoció que había casos en que las fábricas de fertilizantes y determinados elementos del equipo no habían funcionado adecuadamente, lo que había entrañado graves pérdidas para el comprador. Se señaló, además, que la protección que otorgaban las cláusulas penales en los contratos internacionales era insuficiente para cubrir tales pérdidas.

38. La Reunión de Consulta examinó la propuesta formulada por la ONUDI de estudiar la posibilidad de establecer un sistema multilateral de seguros que cubriese las pérdidas consecuenciales. La Reunión compartía las intenciones en que se inspiraba el sistema, pero se hizo cargo también de que su aplicación podría dar lugar a dificultades de orden práctico. Se estimó que una de las formas más adecuadas de seguro sería la selección cuidadosa de contratistas experimentados y prestigiosos, la adopción de tecnologías y equipo de eficacia comprobada y la inclusión, en los contratos, de cláusulas apropiadas de garantía. Sin embargo, la Reunión sugirió que la ONUDI examinara los aspectos prácticos de tal sistema, para su posible estudio ulterior.

39. Hubo acuerdo general en cuanto a que la labor realizada por la ONUDI en relación con contratos tipo sería de interés para muchos países, en particular aquellos que se encontraban en las etapas iniciales de desarrollo. Sin embargo, debido a la diversidad de condiciones locales, sistemas jurídicos y capacidades económicas y administrativas, ningún modelo único sería aplicable universalmente. No obstante, la Reunión sugirió que la ONUDI continuara sus investigaciones sobre otras formas posibles de contratos y sugiriéndose normas de orientación para los países en desarrollo. Al mismo tiempo se podrían considerar diversos tipos de contratos, tales como los de entrega "llave en mano" total o parcial, y los que se refieren exclusivamente a la prestación de servicios técnicos o al suministro de tecnología de procesos y de algunos bienes de capital.

La Reunión de Consulta reconoció que cierto número de temas requerían un examen más a fondo y, en algunos casos, el establecimiento de Grupos de Trabajo especiales. El tema 1 se describe en el párrafo 64 del Informe en los siguientes términos:

"Los procedimientos contractuales destinados a lograr la satisfactoria construcción y explotación de plantas de fertilizantes y el sistema multilateral de seguros sugerido para proteger los intereses de todas las partes involucradas, proporcionando, en particular, una adecuada indemnización por pérdidas consecuenciales."

La ONUDI organizará la reunión de un Grupo de Trabajo sobre este tema en febrero de 1978.

El mandato de este Grupo de Trabajo, tal como fue aprobado por la Junta de Desarrollo Industrial durante su 11º período de sesiones, celebrado en mayo/junio de 1977, es el siguiente:

- a) Sugerir contratos que protejan mejor los intereses de todas las partes en la construcción y explotación satisfactoria de plantas de fertilizantes en países en desarrollo;
- b) Examinar hasta qué punto los contratos actualmente utilizados indemnizan al cliente de todas las pérdidas, incluidas pérdidas consecuenciales, que pueda sufrir como resultado del mal funcionamiento del proceso o del equipo;
- c) Esbozar propuestas para el establecimiento de un sistema multilateral de seguros que abarque tales pérdidas consecuenciales.

En este documento se resumen cuatro monografías preparadas para este Grupo de Trabajo. Las monografías han sido preparadas, respectivamente, por un abogado, una empresa de corredores de seguros, un exdirector de una empresa dedicada al suministro de plantas industriales, y un consultor con experiencia en asesoramiento respecto de la compra de plantas de fertilizantes. Por ello, en este documento se reflejan cuatro puntos de vista.

Se invita al Seminario a que examine estas monografías y exprese opiniones sobre las sugerencias formuladas. Los autores serán informados de las conclusiones del Seminario; se les dará entonces la oportunidad de enmendar o ampliar la primera versión de sus monografías con anterioridad a la reunión del Grupo de Trabajo en febrero de 1978.

PARTE I. RESUMENES DE CUATRO MONOGRAFÍAS PREPARADAS PARA LA ONUDI

ASPECTOS JURIDICOS DE LOS CONTRATOS DESTINADOS A LOGRAR LA
CONSTRUCCION, EXPLOTACION Y MANTENIMIENTO SATISFACITORIOS
DE GRANDES PLANTAS DE FERTILIZANTES Y DE
PRODUCTOS QUIMICOS

Monografía presentada por D. Subramaniam, abogado
(Resumen preparado por la Secretaría de la ONUDI)

Se utiliza un contrato escrito para describir los rasgos generales y técnicos fundamentales de un acuerdo entre un proveedor y un comprador de una planta de fertilizantes o de productos químicos. La finalidad jurídica del contrato es: a) comprometer a las dos partes al cumplimiento de sus respectivas obligaciones; b) minimizar cualquier malentendido que pudiera plantearse respecto a sus obligaciones; c) hacer a las obligaciones así contraídas de cumplimiento exigible en virtud de la ley; y d) definir procedimientos para la solución de controversias.

En la Parte I de esta monografía (páginas 3 a 24) se examinan las prácticas corrientes en cuanto al alcance y contenido de los documentos utilizados en contratos internacionales. En la Parte II (páginas 25 a 54) se identifican medios para proteger mejor los intereses del comprador y el vendedor. Observando que los países en desarrollo suelen carecer de la experiencia y de los servicios jurídicos necesarios para elaborar contratos que protejan adecuadamente sus intereses como compradores de fábricas, el autor propone lo siguiente para mejorar los contratos sobre construcción de plantas de fertilizantes y de productos químicos en países en desarrollo:

- la formulación de contratos tipo para su empleo por los países en desarrollo en la negociación de contratos a precio alzado, a costo más honorarios y de otro tipo;
- la inclusión de salvaguardias jurídicas más perfectas en el contrato, sobre todo en lo que se refiere al buen funcionamiento de la fábrica, los derechos del comprador y del vendedor y la prolongación de la vigencia de las obligaciones durante el período inicial de funcionamiento de la planta;
- la inclusión de diversos tipos de fianzas en los contratos para garantizar el buen funcionamiento de la planta, el cumplimiento de las garantías técnicas y el mantenimiento (por ejemplo, la reparación de defectos en la construcción o en los materiales y la rectificación de errores de diseño);
- la inclusión en el contrato de procedimientos de arbitraje mejorados para garantizar el examen rápido y equitativo de los intereses de ambas partes;
- el empleo de seguros para cubrir ciertos riesgos: a) del vendedor, durante la ejecución del contrato; y b) del comprador, una vez que la planta está en funcionamiento.

Contratos tipo

La mayoría de los modelos de contrato se han preparado para contratos redactados por dos socios pertenecientes a un mismo país desarrollado o por entidades profesionales en que los intereses del vendedor están fuertemente representados. Es preciso que la ONUDI prepare nuevos modelos de contrato en los que se tengan debidamente en cuenta los intereses de posibles compradores de países en desarrollo.

El autor sugiere la necesidad de examinar desde una perspectiva jurídica dos tipos de contratos:

El contrato de diseño y construcción o de entrega llave en mano, que se caracteriza básicamente por ser un acuerdo con un solo proveedor, el contratista principal;

El contrato de gestión, que es un acuerdo por el que una de las partes se encarga de la gestión o la vigilancia de la construcción del proyecto. Este tipo de contrato puede ser complementado por un contrato de consultoría de construcción en cuanto al diseño, la planificación y la programación del proyecto.

Para cada tipo de contrato deberán examinarse diversas formas de pago:

Contrato a precio alzado o a precio unitario, en que el vendedor conviene en efectuar la tarea completa especificada en el contrato independientemente de lo que pueda costarle;

Contrato a costo más honorarios, en el que el vendedor conviene en efectuar la tarea especificada financiándose el precio sobre la base de los costos efectivos más los honorarios del vendedor, que pueden calcularse de diversos modos.

Respecto de algunas plantas tipo de fertilizantes o de productos químicos será preciso definir con cuidado las especificaciones técnicas.

El comprador puede requerir también un acuerdo de mantenimiento (para la fase posterior a la puesta en marcha) o concertar un acuerdo de empresa mixta con un copartícipe extranjero. Si el comprador tiene concertado un acuerdo de consultoría para obtener asesoramiento sobre la construcción y/o el funcionamiento de la planta, en el contrato deberán definirse claramente las obligaciones de los consultores. La ONUJI también podría preparar modelos para estos tipos de contratos.

Salvaguardias jurídicas mejoradas

En las páginas 34 a 36 de la monografía se mencionan los aspectos del funcionamiento de la planta que deben figurar detalladamente en el contrato. Deben incluirse cláusulas en las que se estipule la obligación de rectificar los defectos de diseño y tecnología y de sustituir, en caso necesario, equipo de diseño garantizado.

Además, en el contrato se pueden estipular el pago de daños y perjuicios por un valor de entre un 3% a un 22% del precio del contrato, sanciones de hasta un 2% del precio del contrato por atrasos en la entrega, otras sanciones o cargas, y una cuantía especificada de daños evaluados por incumplimiento de la garantía de diseño.

También se examina (página 42) la necesidad de salvaguardias jurídicas respecto de la capacitación del personal por el contratista y del suministro de piezas de recambio.

Fianzas de funcionamiento y otros tipos de fianza

Se recomienda en la monografía que el comprador incluya una fianza de funcionamiento como parte integrante del contrato. En este caso, si el vendedor no cumple con sus obligaciones, la compañía de fianzas deberá pagar una indemnización financiera al comprador de acuerdo con las condiciones de la fianza, y exigir luego su reembolso al vendedor.

Las fianzas sirven para garantizar a los compradores de países en desarrollo que las obligaciones contractuales asumidas por el vendedor estén en armonía con su capacidad financiera, su competencia profesional y su reputación. La monografía enumera ocho tipos distintos de fianzas que pueden utilizarse respecto de la construcción y la tecnología de la planta, etc. (página 43).

En la fase posterior a la puesta en funcionamiento se sugiere (página 54) una fianza de garantía del mantenimiento, de entre un 30% y un 100% del precio del contrato, para proteger al propietario de la planta en aquellos casos en los que el contratista se niegue a corregir defectos de fabricación, o deficiencias en los materiales o el diseño. Esta fianza tendría validez durante un período de tiempo especificado (mínimo de dos años), contado a partir de la terminación del proyecto.

Procedimientos de arbitraje mejorados

La monografía reconoce la necesidad de contar con procedimientos de arbitraje mejorados para reforzar las medidas adoptadas con miras a perfeccionar el alcance y contenido de los documentos contractuales, para obtener mayores salvaguardias contractuales y para incluir fianzas de funcionamiento y de otra índole en el contrato.

Sobre la base de la experiencia obtenida durante el período de 1961-1977 en materia de arbitraje de contratos para la construcción de plantas en países en desarrollo, el autor señala algunos de los problemas más importantes con los que se ha tropezado (página 45), y los puntos en los que es preciso modificar el enfoque y la metodología utilizados en las prácticas de arbitraje corrientes (página 46), a fin de que sean equitativos para ambas partes. En la monografía se enumeran algunos de los órganos que actualmente se ocupan de arbitrar controversias sobre contratos internacionales. El autor opina que estos órganos no siempre satisfacen debidamente las necesidades de los países en desarrollo y que, por ello, es necesario elaborar nuevos métodos y procedimientos de arbitraje para contratos industriales sobre una base jurídica aceptable para ambas partes. La ONUDI podría facilitar un foro para la elaboración de estos procedimientos, en los que se deberían tener en cuenta las diferentes tradiciones culturales y los distintos sistemas jurídicos nacionales con miras a conseguir que resulten equitativos para todas las partes, incluidos los países en desarrollo.

Alcance de un sistema multilateral de seguros para cubrir las pérdidas consecuenciales

En la Parte III de la monografía (páginas 55 - 66) figura una descripción preliminar de un sistema multilateral de seguros para cubrir daños o pérdidas consecuenciales derivados del funcionamiento inadecuado de la planta o del no funcionamiento de la misma.

El autor, a la luz de la experiencia de los últimos 10 años, dice que debe elaborarse un sistema de seguros para cubrir los casos de cumplimiento inadecuado durante la construcción de la planta o de funcionamiento inadecuado durante el período inicial tras la puesta en marcha. Las sanciones normalmente incorporadas a los contratos no son suficientes para compensar al propietario de la planta por los grandes surcos a que ascienden las pérdidas consecuenciales; y, en las condiciones actuales, los seguros que el comprador o el vendedor hacen podido tomar para cubrir tales pérdidas proporcionarían una cobertura insuficiente.

El sistema multilateral de seguros proporcionaría cobertura únicamente respecto a daños y pérdidas que el comprador no hubiera podido recuperar aplicando las cláusulas de indemnización incluidas en contratos o pólizas de seguro. En otras palabras, proporcionaría cobertura contra pérdidas, incluidas las pérdidas consecuenciales, para las que no existiese cobertura en las cláusulas contractuales y en los tipos de seguros corrientes.

La póliza estaría concebida como una ampliación principal de los sistemas de seguros actualmente disponibles, que cubren al propietario de la planta contra daños y pérdidas de beneficios (pérdidas consecuenciales) ocasionados por ciertos riesgos definidos, tales como fuego, explosión, averías de la maquinaria, etc. Proporcionaría cobertura, durante un período de entre dos y tres años contado a partir de la aceptación definitiva de la planta en funcionamiento, contra daños y pérdidas consecuenciales ocasionados por el no funcionamiento de la planta o por el funcionamiento inadecuado de la misma.

Debe considerarse si es conveniente que el seguro contra pérdidas consecuenciales derivadas del no funcionamiento o del funcionamiento inadecuado de la planta sea proporcionado por: a) compañías de seguros del país en desarrollo interesado; b) compañías de seguros de los países desarrollados interesados; y c) el organismo de seguros y créditos para la exportación del gobierno del país desarrollado interesado.

Debe también considerarse si conviene que la prima del seguro sea abonada por el vendedor y/o por su organismo de seguros y créditos para la exportación. También el comprador podría contribuir al pago de la prima en una cuantía no superior al 20% de la misma.

El autor esboza algunos otros rasgos esenciales de un sistema multilateral de seguros, entre los que cabe citar los siguientes: la definición de la cobertura del seguro; el examen de los métodos para calcular las primas; y algunos aspectos de la administración del sistema, tales como la evaluación de los riesgos, la satisfacción de las reclamaciones y la relación entre la cobertura del seguro y las obligaciones contractuales del comprador y del vendedor.

El autor recomienda que la ONUDI lleve a cabo las extensas conversaciones e investigaciones necesarias para elaborar un marco detallado para la aplicación práctica del sistema.

COBERTURA OFRECIDA POR EMPRESAS COMERCIALES DE SEGUROS
EN RELACION CON LA CONSTRUCCION Y EL FUNCIONAMIENTO
INICIAL DE PLANTAS DE FERTILIZANTES

Monografía preparada por Hogg Robinson y
Gardner Mountain Reinsurance Ltd.
(Resumen preparado por la Secretaría de la CNUDMI)

Los autores toman como ejemplo la construcción y el funcionamiento de un complejo de fabricación de fertilizantes nitrogenados con una producción diaria de 1.000 toneladas de amoníaco y 1.500 toneladas de urea. Se calcula el costo de la planta en 200 millones de dólares. Su volumen anual de ventas, a plena capacidad, se estima en 79 millones de dólares.

La pérdida de beneficios resultante de la suspensión de las operaciones de la planta se calcula en 46,6 millones de dólares anuales, es decir la cifra de negocios menos los gastos variables (combustibles, materias primas, etc.) en que sólo se incurre cuando la fábrica está en funcionamiento. Así, pues, el asegurado podría alegar pérdidas consecuenciales (pérdida de beneficios) por valor de casi 4 millones de dólares por cada mes en que la planta permaneciese cerrada.

En la actualidad, la cobertura contra pérdidas consecuenciales sólo puede obtenerse mediante la ampliación de una póliza que abarque las pérdidas o daños materiales en la planta durante el período de construcción o durante el período inicial de funcionamiento.

Cobertura durante la construcción de la planta, hasta la terminación de los ensayos de puesta en marcha.

Durante la construcción, suele ser el contratista quien contrae el seguro mediante una Póliza contra todo Riesgo del Contratista; ambas partes están cubiertas por un período que puede llegar hasta 36 meses para la construcción y 3 meses para la puesta en funcionamiento; se calcula el costo de esta póliza en 1,4 millones de dólares. En el Anexo A figura un modelo de póliza de este tipo.

Como complemento de esta póliza, se puede tomar un seguro contra Pérdida de Beneficios Anticipados, que cubrirá las pérdidas consecuenciales en que incurra el comprador de la planta a causa de retrasos en la puesta en marcha de la misma. Para ese tipo de póliza, la prima será de 0,63 millones de dólares adicionales para 12 meses y de 0,65 millones de dólares para 24 meses. En el Anexo B figura un modelo de póliza de este tipo.

En ambas pólizas figuran cierto número de excepciones amplias. En particular, quedan excluidas las pérdidas consecuenciales resultantes de un diseño defectuoso, o de la necesidad de reparar o sustituir bienes con defectos materiales de fabricación o diseño.

Ampliación de la cobertura ofrecida en la actualidad

En la Parte II del presente informe (párrafos 55 a 73), se examina la posibilidad de que las compañías comerciales de seguros cubran las pérdidas consecuenciales resultantes de defectos en el diseño y en el equipo descubiertos antes de que la planta pase satisfactoriamente los ensayos de puesta en funcionamiento. Los autores, que son agentes de seguros, no son optimistas acerca de la posibilidad de obtener esa cobertura.

Consideran difícil evaluar los riesgos involucrados y estiman que en ese caso tal vez sería necesario imponer la carga de la prueba al asegurado. También es posible que, antes de establecer una declaración de daños, los aseguradores desearan comprobar si el proveedor ha cumplido sus obligaciones contractuales (si fuera necesario, mediante litigio o arbitraje).

Los aseguradores también opinan que sólo serían llamados a cubrir los peores riesgos. Sólo si todas las plantas de fertilizantes en construcción en los países en desarrollo estuvieran cubiertas por un plan general de seguros, habría un volumen de negocios suficiente y una distribución de riesgos adecuada para que resultara atractivo suscribir una póliza de este tipo.

Cobertura durante el período inicial de funcionamiento de la planta, una vez realizados los ensayos de puesta en marcha.

Una vez terminado el ensayo de puesta en marcha, el propietario de la planta puede tomar seguros contra dos tipos generales de riesgos.

- Incendios, explosiones y otros peligros asegurados
- Averías en la maquinaria

Si se contrata un seguro que cubra las pérdidas o los daños debidos a estas causas, se puede conseguir una ampliación que abarque las pérdidas consecuenciales causadas por dichos daños o pérdidas; el costo de esas pólizas (en millones de dólares EE.UU.) se ha calculado como sigue; como la planta cuesta 200 millones de dólares, la prima puede calcularse como un porcentaje, dividiendo el costo por %.

Pólizas de seguros que cubren el funcionamiento inicial de la planta

| | Seguros contra pérdidas o daños | | Seguros contra pérdidas consecuenciales | |
|---|---------------------------------|--------------|---|---------------|
| | cálculo bajo | cálculo alto | para 12 meses | para 24 meses |
| Incendio, explosión y otros peligros asegurados | 1,50 | 1,37 | | |
| Pérdida de beneficios por incendio, explosión, etc. | - | - | 0,45 | 0,70 |
| Averías en la maquinaria | 0,33 | 0,33 | - | - |
| Pérdida de beneficios por averías en la maquinaria | - | - | 0,37 | 0,51 |
| COSTO TOTAL DE LAS POLIZAS | <u>2,33</u> | <u>2,75</u> | <u>0,82</u> | <u>1,21</u> |

Se dan ejemplos de seguros contra incendios, explosiones y otros peligros asegurados y de seguros contra pérdida de beneficios que cubren las pérdidas consecuenciales resultantes de esos acontecimientos. Estos no constituyen el tema principal del presente informe.

Se dan ejemplos similares de seguros contra averías en la maquinaria que cubren: a) pérdidas o daños y b) pérdida de beneficios resultante de ellos.

El seguro contra averías en la maquinaria, ampliado para cubrir la pérdida de beneficios, cubre al propietario de la planta contra pérdidas consecuenciales resultantes de causas tales como:

- materiales, diseño, construcción o instalación defectuosos;
- vibraciones, desajustes, defectos de alineación, aflojamiento de partes;
- lubricación defectuosa o insuficiente; etc.
- errores, falta de aptitud, negligencia, o actos voluntarios de empleados o de terceras partes.

Por consiguiente, la cobertura ofrecida por empresas comerciales de seguros podría ser suficiente para las pérdidas consecuenciales emanadas de diseños o equipo deficientes, una vez terminado el ensayo de puesta en marcha de la planta. Sin embargo, los autores dejan bien sentado que algunos aseguradores posiblemente ofrecerían sólo cobertura por períodos que empezaran seis meses después de haberse efectuado el ensayo de puesta en marcha de la planta, y que podrían introducirse excepciones especiales para plantas de fertilizantes y de elaboración de otros productos químicos. Desde luego, sería muy probable que todo prototipo o todo aspecto no aprobado del diseño quedasen concretamente excluidos.

En el costo estimado de los seis tipos de seguros, y en particular del seguro contra averías en la maquinaria, se suponen características favorables, es decir: selección de diseños y equipo probados, empleo de contratistas experimentados para construir la planta, disposiciones adecuadas sobre capacitación de personal de gestión y operarios, etc. Es posible que el costo del seguro varíe en cada caso y resulte superior o inferior a las estimaciones indicadas.

CONSTRUCCION Y FUNCIONAMIENTO SATISFACITORIOS DE PLANTAS DE FERTILIZANTES:
PRÁCTICAS CORRIENTES CON RESPECTO A CONTRATOS; FORMAS DE MEJORAR LOS
PROCEDIMIENTOS CONTRACTUALES; Y POSIBILIDAD DE OFRECER SEGUROS
CONTRA PERDIDAS CONSECUCIONALES

Monografía preparada por B. Raistrick, Consultor Técnico
(Resumen preparado por la Secretaría de la ONUDI)

El presente documento fue preparado por un consultor con experiencia en prestar asesoramiento a compradores de plantas de fertilizantes durante todas las etapas de la planificación, construcción, puesta en marcha y funcionamiento inicial del proyecto. Se trata de la primera de las cuatro monografías preparadas para la ONUDI y en ella se describen algunas características esenciales de los procedimientos contractuales; asimismo, se considera de una manera preliminar la posibilidad de establecer un sistema multilateral de seguro que abarque las pérdidas consecucionales.

Procedimientos contractuales de uso corriente

Si bien reconoce que un contrato para la construcción de una planta de fertilizantes puede redactarse de cualquier forma aceptable para ambas partes, es decir, el comprador y el vendedor, el autor recomienda, para plantas de fertilizantes, dos formularios tipo adecuados para a) contratos de suma global y b) contratos de reembolso, preparados por la Institution of Chemical Engineers, de Londres.

Ambos formularios tipo fueron proyectados para plantas de elaboración de productos químicos construidas en el Reino Unido; para una planta de fertilizantes construida en un país en desarrollo sería necesario efectuar adiciones y modificaciones en las cláusulas relativas a: a) envío de equipo de un país a otro; b) condiciones de trabajo de la mano de obra local y extranjera; c) legislación que rige el contrato y los procedimientos de arbitraje, etc.

Procedimientos de licitación

En la monografía se describen los pasos que preceden a la firma de un contrato. Se insiste de manera especial en la preparación cuidadosa del llamado a licitación, inclusive a) instrucciones claras para los oferentes, b) especificaciones técnicas de la planta, y c) condiciones generales del contrato. En particular, en esta etapa deben describirse claramente las especificaciones técnicas de la planta. Posteriormente, el vendedor ofrecerá garantías sobre el funcionamiento de la planta.

Garantías relacionadas con el funcionamiento de la planta

El autor enumera las garantías que normalmente se requieren para una planta de ácido fosfórico deshidratado, las cuales se refieren a: capacidad nominal diaria de la planta, calidad del producto, rendimiento, y sustitución de equipo defectuoso durante los primeros doce meses de funcionamiento.

Para determinar si las especificaciones garantizadas se han cumplido, se hace funcionar la planta durante un período de 48-168 horas consecutivas; a veces el contrato exige que esas pruebas de aceptación no se lleven a cabo hasta que la planta haya funcionado durante 28 días a una proporción elevada de su capacidad nominal; en este caso, puede que deba limitarse el período durante el cual el comprador está autorizado a retrasar las pruebas de funcionamiento.

Sanciones

Si la planta no satisface alguna de las especificaciones de funcionamiento, el vendedor debe pagar al comprador una compensación por daños y perjuicios. También deben pagarse multa por retrasos en la terminación de la planta. Por lo general, la compensación pagadera por ambos se limita a un máximo del 10% del valor del contrato. La mayoría de los contratos contienen también una cláusula que limita la responsabilidad del vendedor respecto a: a) diseños concretamente solicitados por el comprador y b) pérdidas consecuenciales.

Fianza de ejecución

Para cubrirse contra el riesgo de que el vendedor no cumpla con sus obligaciones contractuales, se le puede pedir una Fianza de Ejecución que oscila entre el 10% y el 100% del valor del contrato. El Banco o la Compañía que suministra dicha fianza sólo asumirá la responsabilidad si el contratista no cumple sus obligaciones, por ejemplo, porque se ha declarado en quiebra o está en peligro de quiebra.

El autor opina que un contrato bien redactado, junto con una Fianza de Ejecución que corresponda por lo menos al 20% del valor del contrato, proporciona protección suficiente al comprador durante a) la construcción de la planta, y b) los primeros 12 meses de funcionamiento de la misma, durante los cuales el vendedor está obligado por contrato a sustituir el equipo defectuoso.

Pérdidas no cubiertas por los procedimientos contractuales aplicados en la actualidad

El único riesgo contra el cual el comprador no está protegido en la actualidad es el de las pérdidas financieras procedentes de interrupciones en la producción (pérdidas consecuenciales para el comprador), con respecto a las cuales el vendedor suele limitar su responsabilidad o evitarla por completo.

Cómo cubrir en el futuro las pérdidas consecuenciales

Al considerar formas de asegurarse contra pérdidas consecuenciales, las principales dificultades que se plantean son a) cuantificación de las pérdidas y b) asignación de la responsabilidad.

El autor cita como ejemplo la corrosión de una pieza de equipo clave de una planta, que puede manifestarse sólo después de 12 ó 24 meses de funcionamiento. Dicha corrosión puede deberse a: a) diseño defectuoso, b) empleo de materiales de mala calidad en la construcción, c) inexperiencia de los operarios de la planta, d) otras causas. Ambas partes se considerarán exentas de culpa y probablemente será necesario recurrir al arbitraje.

Las empresas comerciales de seguros y las compañías de fianzas han prestado mucha atención a la posibilidad de ofrecer este tipo de seguros; en su opinión, el problema central es cómo estimar el riesgo en cada caso. Algunos opinan que las empresas comerciales de seguros debieran poder hacer frente a este riesgo. Otros creen que se necesitará la ayuda de los gobiernos como reaseguradores de una parte de los riesgos.

Sistema multilateral de seguros

El autor sugiere dos posibles formas de establecer un sistema multilateral de seguros:

- a) Un organismo multilateral, con participación de gobiernos, que proporcione fianzas de funcionamiento y seguros contra pérdidas consecuenciales. Dicho organismo emplearía a personal técnico y de seguros para evaluar los riesgos. La prima del seguro sería razonable y el organismo pagaría compensaciones cuando lo considerase apropiado. El riesgo asegurado podría reasegurarse total o parcialmente con empresas comerciales de seguros.
- b) Un organismo multilateral similar al anterior que no suministraría él mismo los seguros, sino que sólo estaría especializado en evaluar riesgos por cuenta de las empresas comerciales de seguros, las cuales suministrarían los seguros.

Favorecen la primera posibilidad quienes creen que los riesgos son tan variados y los proyectos tan importantes que es indispensable una colaboración entre gobiernos y organizaciones comerciales. Con arreglo a esta opinión, se reconoce que se necesitará mucho tiempo para establecer un organismo de este tipo. Se sugiere la segunda alternativa como más práctica, en particular si con el mismo sistema de seguros se pretende cubrir la construcción de otras plantas industriales, además de las de fertilizantes.

Otras formas de minimizar los riesgos de pérdidas consecuenciales

El autor opina que un sistema de seguros de este tipo obligaría a los compradores de plantas de fertilizantes a tomar todas las precauciones posibles para minimizar el costo de la prima de seguros necesaria para cubrir las pérdidas consecuenciales.

Entre esas medidas positivas en relación con operarios no experimentados de plantas de fertilizantes, podrían figurar:

- a) capacitación adecuada del personal nacional en la explotación y el mantenimiento de la planta;
- b) contrato de gestión que abarque los primeros años de funcionamiento, hasta que el personal de gestión local esté capacitado para tomarla a su cargo;
- c) contrato de mantenimiento para el servicio de las piezas más importantes del equipo de la planta;
- d) empleo de consultores para asesorar al comprador respecto del llamado a licitaciones, la negociación del contrato y la construcción de la planta.

El camino a seguir

Las propuestas mencionadas, dirigidas a mejorar los procedimientos contractuales y a ampliar la cobertura de los seguros, ayudarían a la industria mundial de los fertilizantes a seguir adelante y contribuir al logro de la importante meta de aumentar la producción mundial de alimentos:

- a) permitiendo a los vendedores de plantas de fertilizantes sólidos y experimentados proseguir con la tarea de construirlos;
- b) contribuyendo a garantizar que las muchas plantas de fertilizantes nuevas que se han de construir en los países en desarrollo tengan un funcionamiento satisfactorio;
- c) indemnizando a los compradores (que cabe esperar sean pocos) cuyas plantas tengan, no obstante, un funcionamiento inadecuado.

EL USO DE PENALIDADES Y BONIFICACIONES PARA FACILITAR EL LOGRO
DE UN ALTO NIVEL DE PRODUCCIÓN EN EL PRIMER AÑO DE
FUNCIONAMIENTO DE UNA PLANTA DE FERTILIZANTES

Breve monografía preparada por la ONUCI por el Sr. H.A. Reiter
El Director General de la División de Ingeniería
y Equipo Vöest-Linz (Austria)

Algunos compradores de plantas con poca experiencia temen que la planta que compran no alcance las cifras de producción previstas en el contrato, en relación con la calidad o la cantidad, a pesar de haberse realizado una prueba de funcionamiento con resultado favorable de conformidad con lo estipulado en el contrato. Esos compradores desean obtener algún tipo de compromiso adicional por parte del vendedor, en el sentido de que la planta logrará niveles adecuados de producción durante, por ejemplo, el primer año de explotación siguiente a la puesta en marcha.

De entre las diversas maneras de obtener este compromiso se deben examinar dos enfoques principales:

- a) prever una penalidad financiera (multa) para el vendedor si en el primer año de explotación no se consigue el nivel de producción garantizado;
- b) ofrecer una gratificación financiera (bonus) al vendedor para estimularlo a que ayude al comprador a alcanzar un alto nivel de producción durante el primer año de funcionamiento.

Los inconvenientes de las penalidades:

Aunque a primera vista la disposición de penalidades parece ser lo mejor para el comprador, un análisis más profundo muestra que, por el contrario, en varios aspectos es peor que el ofrecimiento de una bonificación:

- a) los fracasos pueden ser causados por tres partes diferentes (vendedor, comprador, terceros, incluida la fuerza mayor). El vendedor, por lo tanto, se negará o asumirá un riesgo sobre el que no puede influir o bien aceptará esa obligación con un gran número de condiciones y excepciones que reducirán a un mínimo el efecto real de esa cláusula contractual;
- b) es probable que muchas compañías se nieguen a presentar ofertas para la construcción de plantas en condiciones que obliguen al vendedor a aceptar riesgos fuera de su control. En consecuencia, sólo unas pocas compañías harán ofertas y probablemente se cobrarán precios más altos para la construcción de la planta;
- c) es posible que en épocas de contracción del mercado los compradores prefieran aceptar dinero como indemnización del vendedor, en vez de producir bienes y venderlos con pérdida.

Seguro para cubrir riesgos aceptados por el vendedor
en virtud de cláusulas penales

Otra posibilidad sería que el vendedor tomara un seguro contra el riesgo de tener que pagar una indemnización como resultado de factores que escapan a su control. Sin embargo, probablemente ese seguro sería de elevado costo y de escaso valor. Todo seguro puede ser bueno en la medida en que el siniestro contra el que asegura al vendedor no se produzca. Pero en caso de que se verifique el siniestro y el daño sea grande, puede haber muchas razones que den pie a la compañía aseguradora para declararse exenta de la obligación de pagar la compensación por la pérdida. Las compañías de seguros eluden el pago en casos al parecer sencillos; es aun más probable que encuentren razones para evitar el pago en casos muy complejos, tales como una planta completa con sus múltiples acciones, obligaciones y responsabilidades.

Hay que recordar que mientras el comprador sólo puede ganar dinero produciendo, la compañía de seguros lo gana no sólo recibiendo la prima del seguro, sino también reteniendo el pago en caso de siniestro. Puede haber, por consiguiente, una tendencia de las compañías aseguradoras a prolongar los pleitos, o menos que el año y/o la pérdida sean de poca monta.

Las ventajas de las bonificaciones

Teniendo en cuenta las graves dudas que se plantean acerca de la eficacia de las cláusulas de pérdida consecucional con alto porcentaje, así como respecto de la eficacia del seguro, es de muy mayor interés para el comprador el empleo de incentivos o bonificaciones.

La filosofía de este otro enfoque consiste en obligar a ambos, comprador y vendedor, a compartir responsabilidad e intereses en cuanto al logro de los niveles de producción previstos para el primer año.

Para que el comprador esté protegido en mayor medida que hasta el presente contra pérdidas por incumplimiento o por niveles de producción insuficientes, se deben tener en cuenta también algunas otras condiciones.

Si el comprador celebra contratos con varios vendedores diferentes en lugar de un contrato único con el principal contratista, la responsabilidad por incumplimiento puede irse pasando de un contratista a otro. El comprador debería obligar, por lo tanto, al vendedor no sólo a construir la planta sino también a capacitar a su personal y a celebrar contratos de gestión, no separados sino vinculados con el contrato principal. Sólo un cliente experimentado puede estar en condiciones de integrar contratos con responsabilidades divididas y conseguir que la nueva planta funcione satisfactoriamente. La ventaja de un contrato completo (es decir, en el que se incluyen cláusulas sobre capacitación y gestión técnica y, en algunos casos, gestión comercial) está en que la responsabilidad descansa sólo sobre dos partes: el comprador y el vendedor.

Extensión de las garantías de funcionamiento al primer año de explotación

Para extender la duración de las garantías de funcionamiento, hay que dividir el tiempo posterior al comienzo de la explotación en períodos separados, dentro de los cuales habrá de aumentarse la producción paso a paso mediante la labor y responsabilidad conjuntas de comprador y vendedor. Dentro de cada uno de estos períodos, el vendedor deberá estar obligado a mejorar las instalaciones, si es necesario inclusive después de pruebas de funcionamiento satisfactorias, pero dentro del período general de un año.

Dentro de ese período de un año la labor debe desarrollarse en presencia y bajo la responsabilidad conjunta de comprador y vendedor. Esto debe preverse en el contrato general entre comprador y vendedor; deberá estipularse especialmente la presencia y la colaboración del vendedor durante un cierto período posterior a la prueba de funcionamiento.

Si los niveles de producción prometidos por el vendedor no pueden alcanzarse en el período diferente antes mencionado, el vendedor, además de lo estipulado en las garantías contractuales, debe pagar una penalidad. La cuantía (hasta un 10% del precio del contrato) debe ser convenida entre las partes. Su objeto sería cubrir parte de las pérdidas consecuenciales del comprador.

Por otra parte, si la planta logra elevados niveles de producción, el vendedor debe recibir una bonificación.

CONCLUSION

De los diferentes modos de proteger al comprador y al vendedor contra riesgos y pérdidas que pueden prevenirse, el mejor consiste en darles responsabilidades e intereses conjuntos y estimularlos a que consigan un elevado nivel de producción en el primer año de explotación de la planta. El peligro de pérdidas en la producción constituye una motivación suficiente para el comprador. Las bonificaciones por los éxitos obtenidos son mejores que las penalidades para estimular al vendedor. Si hay acuerdo a este respecto, pueden hallarse diversos maneras de aplicar el enfoque antes sugerido.

Finalmente interesa al comprador celebrar un contrato completo (incluyendo capacitación y asistencia en la gestión) con una empresa o grupo de empresas que sean a la vez dignas de confianza por su reputación y lo bastante fuertes financieramente como para responder por todas las garantías sin ir a la quiebra.

PART II. FORMA EN QUE LOS PARTICIPANTES EN EL SEMINARIO PUEDEN CONTRIBUIR
AL ESTUDIO, POR LA ONUDI, DE ESTA CUESTION, DESPUES DE LA
CELEBRACION DE LA SEGUNDA REUNION DE CONSULTA SOBRE
LA INDUSTRIA DE LOS FERTILIZANTES

La ONUDI espera que el Seminario Técnico de Trabajo examine en detalle cómo se puede garantizar, mediante mejores procedimientos contractuales, la construcción y el funcionamiento satisfactorios de las numerosas plantas de fertilizantes que se deberán construir en el futuro en los países en desarrollo.

Las conclusiones y recomendaciones del seminario serán examinadas por el Grupo de trabajo sobre contratos y seguros para plantas de fertilizantes, cuando éste se reúna en Viena en febrero de 1976. El mandato de este Grupo de trabajo es el siguiente:

- a) Sugerir contratos que protejan mejor los intereses de todas las partes en la construcción y explotación satisfactoria de plantas de fertilizantes en países en desarrollo;
- b) Examinar hasta qué punto los contratos actualmente utilizados indemnizan al cliente de todas las pérdidas, incluidas pérdidas consecuenciales, que puedan surgir como resultado del mal funcionamiento del proceso o del equipo;
- c) Esbozar propuestas para el establecimiento de un sistema multilateral de seguros que cubra tales pérdidas consecuenciales.

Ejemplos concretos de pérdidas resultantes del mal funcionamiento
del proceso o del equipo en plantas de fertilizantes

Para examinar estos tres puntos, y en particular el punto b), se necesitan datos fácticos. Los participantes en el Seminario pueden contribuir a los preparativos que realiza la ONUDI para el Grupo de trabajo proporcionando ejemplos muy claros de casos concretos en los que el comprador sufrió pérdidas como resultado de a) demoras en la terminación de la construcción de una planta de fertilizantes ;/o b) un funcionamiento inadecuado de la planta por defectos en el diseño, el equipo o la construcción. La ONUDI desearía tener información, en cada caso, acerca de lo siguiente:

- a) La medida en que el contrato no sólo previó sino que hizo posible la rápida corrección del funcionamiento inadecuado de los defectos en el diseño, el equipo o la construcción;
- b) La medida en que el funcionamiento inadecuado de la planta no fue rápidamente corregido y la cuantía de las pérdidas, incluyendo pérdidas consecuenciales, que se produjeron como resultado de ello;
- c) En los casos en que se suscitieron controversias, cómo se resolvieron, con o sin arbitraje, y si las soluciones alcanzadas proporcionaron indemnizaciones adecuadas.

Contratos que mejor protegerían los intereses de todas las partes

Los participantes en el Seminario podrían expresar sus opiniones sobre:

- a) El alcance y contenido de contratos adecuados para su utilización en países en desarrollo, y una recomendación sobre la manera de preparar formularios tipo de contratos;
- b) La suficiencia de las salvaguardias jurídicas incluidas en el pasado en los contratos;
- c) La suficiencia de las provisiones jurídicas sobre daños y perjuicios, penalidades y bonificaciones;

- d) La utilidad de incluir en el contrato fianzas de funcionamiento y de otro tipo;
- e) La necesidad de nuevos métodos y procedimientos para resolver controversias con o sin arbitraje.

Extensión de las garantías de funcionamiento para que cubran el primer año de explotación de la planta

Algunos compradores poco experimentados temen que después de puesta en funcionamiento la planta no siga funcionando satisfactoriamente y que el vendedor no esté obligado a prestar la asistencia necesaria para conseguir niveles de producción elevados. Se sugieren varios métodos para superar este problema; los participantes podrían expresar sus opiniones sobre las siguientes propuestas:

- a) Incluir en el contrato la obligación del vendedor de prestar asistencia en la gestión de la planta, la capacitación del personal y el mantenimiento del equipo durante el primer año o los dos primeros años de funcionamiento de la planta;
- b) Ampliar el contrato para que cubra el período inicial de funcionamiento de la planta y prever para el vendedor una bonificación por el funcionamiento satisfactorio de la planta y una penalidad por el funcionamiento inadecuado de la misma durante el primer año;
- c) Incluir en el contrato una fianza de funcionamiento, tecnología o mantenimiento que cubra el funcionamiento adecuado de la planta durante el primer año o los dos primeros años de funcionamiento.

Propuestas para la creación de un Sistema Multilateral de Seguros que cubra las pérdidas consecuenciales por funcionamiento inadecuado del proceso y el equipo

Una vez la planta de fertilizantes ha superado satisfactoriamente los ensayos de puesta en marcha y un período inicial de funcionamiento (por ejemplo, seis meses), el propietario debería estar en condiciones de obtener de fuentes comerciales un seguro que cubriera tanto pérdidas o daños como pérdidas consecuenciales causadas por desperfectos en la maquinaria. Esta forma de seguro, que cubre la pérdida de utilidades, o seguro de interrupción de actividades, está al alcance de muchos tipos de empresas, incluida la industria de los fertilizantes.

Para las pérdidas consecuenciales resultantes de defectos en el diseño y el equipo que no se habían manifestado antes de la prueba de puesta en marcha, durante ella o inmediatamente después, no existen en la sazón seguros de fuentes comerciales. Además, los contratos de uso corriente no protegen al comprador contra pérdidas consecuenciales sufridas como resultado de demoras en la terminación y/o de un funcionamiento inadecuado ocasionados por defectos en el diseño y el equipo.

En la primera monografía resumida en la Parte I se esboza un Sistema Multilateral de Seguros que indemnizaría al comprador por pérdidas consecuenciales originadas en esas causas. El autor propone que el seguro se prepare como una ampliación de las formas existentes de seguro y que tome en cuenta las obligaciones contractuales del proveedor.

Se invita a los participantes en el Seminario a que expresen sus opiniones sobre el esbozo del sistema sugerido en la Parte III de la primera monografía (ID/WG.259/4), resumido en la Parte I del presente documento.

Por lo que hace a los arreglos institucionales para el sistema, se han formulado tres propuestas, a saber: que el seguro lo ofrezcan

- a) las compañías de seguros; el seguro otorgado por una compañía de seguros de un país en desarrollo podría ser reasegurado en el plano internacional;
- b) el Gobierno del país que suministra la planta, a través de su organismo de seguros de crédito a las exportaciones;
- c) un nuevo organismo multinacional que deberían crear los gobiernos para proporcionar ese seguro.

Se invita a los participantes a que formulen observaciones sobre estas propuestas.

Sea cual fuere el enfoque adoptado, será necesario reunir un grupo de expertos capaces de evaluar los riesgos implícitos en este nuevo tipo de seguro. Por lo tanto, como medida provisional los gobiernos o la ONUDI podrían establecer un nuevo órgano, integrado por técnicos y expertos en seguros, que evaluara los riesgos y asesorara a los aseguradores, pero que no extendiera seguros él mismo. La creación de ese órgano se propone en la tercera monografía resumida en la Parte I.

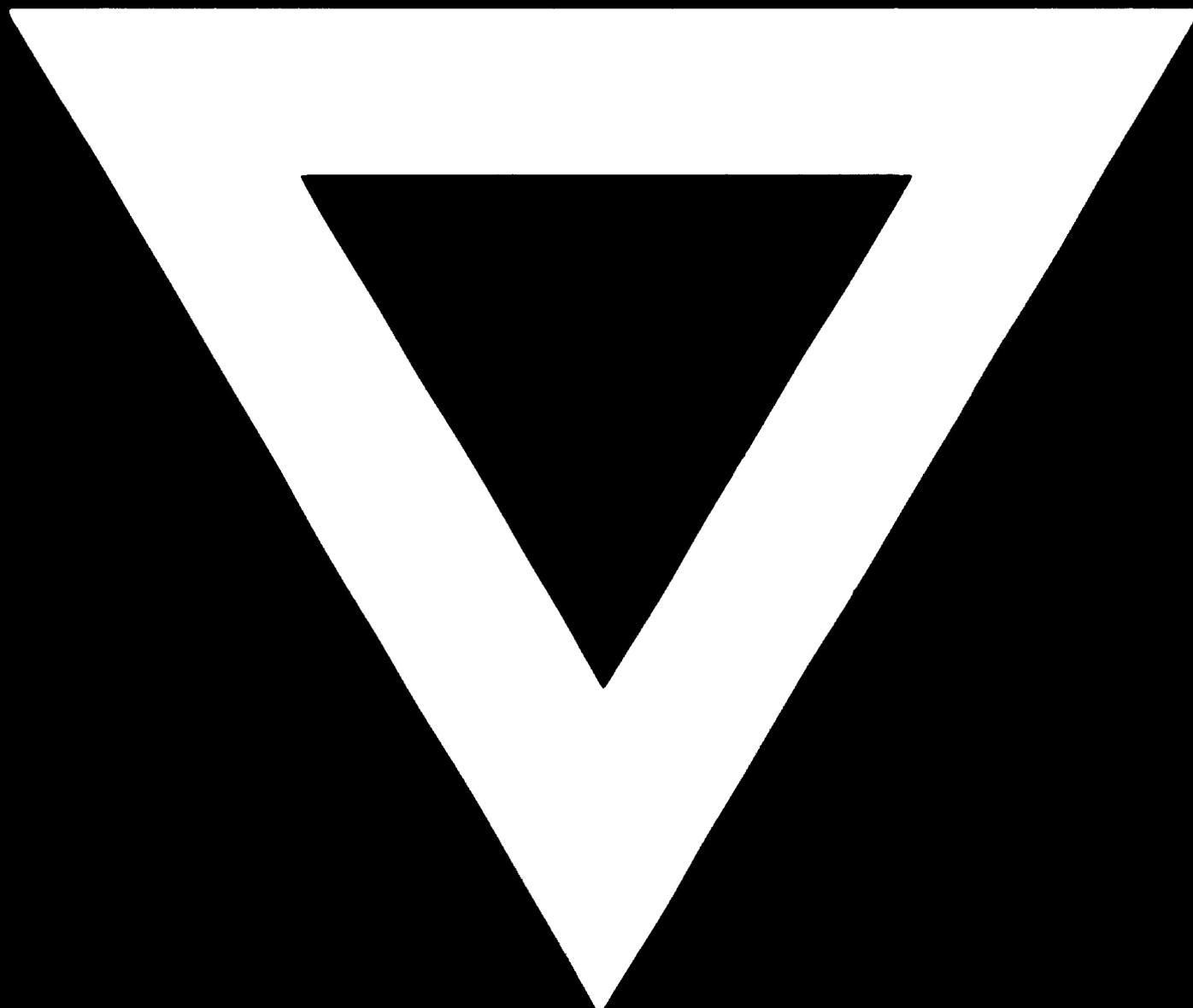
Se plantea la cuestión de la cuantía de la prima de seguro. En la segunda monografía resumida en la Parte I no se pudo estimar el costo de la prima para el tipo de seguro más amplio propuesto. Pero algunos participantes pueden tener observaciones que hacer a este respecto.

Finalmente, hay que determinar si la prima la ha de pagar el comprador o el vendedor, directamente o a través del organismo de seguros de crédito a las exportaciones de su Gobierno.

También se podrían expresar algunos pareceres a este respecto.



G-667



78.11.06