



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.

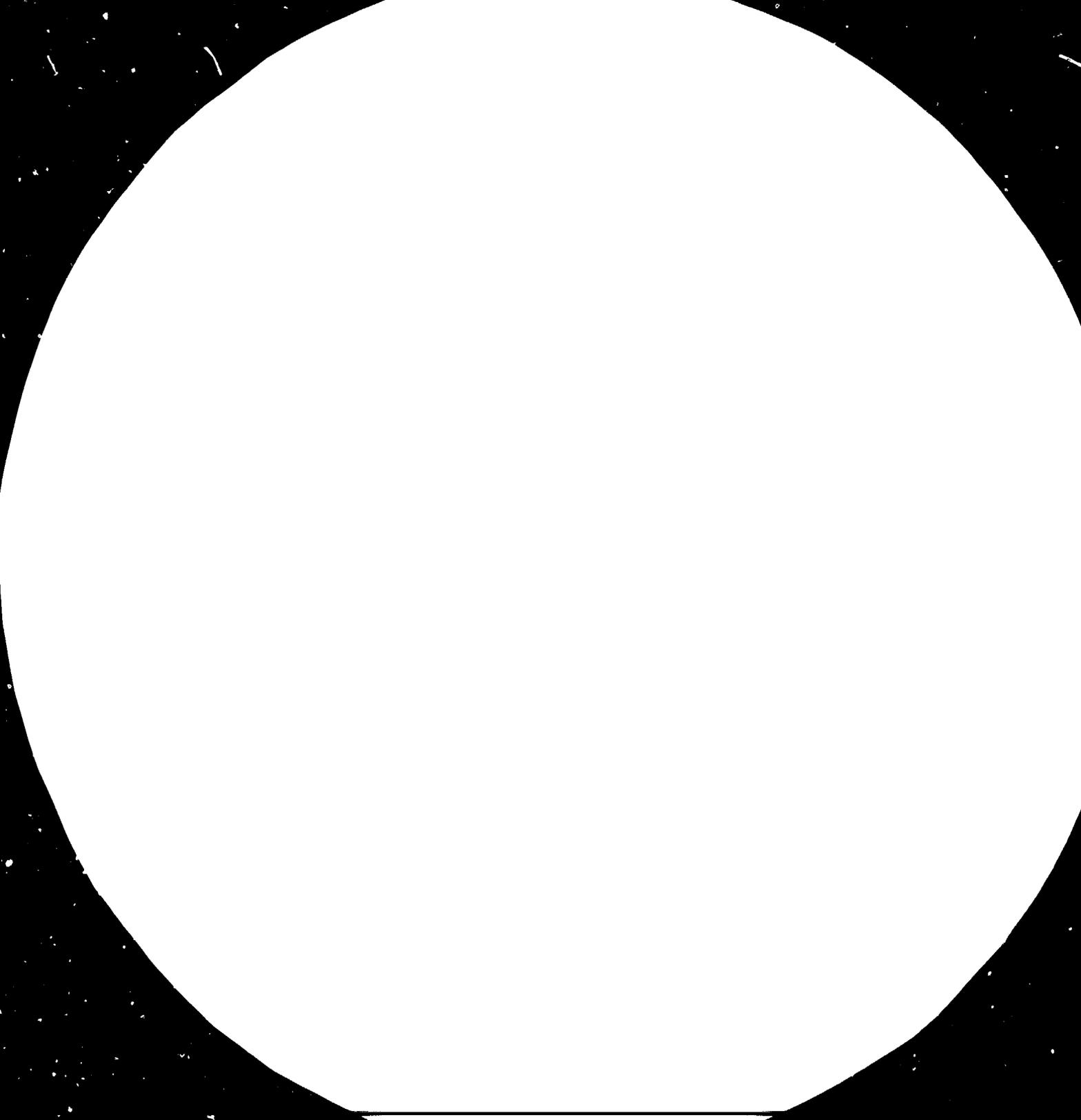
FAIR USE POLICY

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





MICROCOPY RESOLUTION TEST CHART

NATIONAL BUREAU OF STANDARDS-1963-A



12863-S



Distr.
LIMITADA

ID/WG.400/2
24 de junio de 1983

ESPAÑOL
ORIGINAL: Frances

Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial

Segunda Consulta sobre la Industria de
la Maquinaria Agrícola

~~Buenos Aires (Argentina)~~, 17-22 octubre 1983

Viena, Austria

ELEMENTOS DE CONTRATOS MODELO PARA LA IMPORTACION, EL ENSAMBLAJE
(MONTAJE) Y LA FABRICACION DE MAQUINARIA Y EQUIPO AGRICOLAS
Y PARA LA CAPACITACION DE PERSONAL; CONTRATO MODELO
PARA LA CESION DE DERECHOS DE LICENCIA

documento preparado por la
Secretaría de la ONUDI*

1092

* El presente documento es traducción de un texto que no ha pasado por los servicios de edición de la Secretaría de la ONUDI.

V.83-57670

INDICE GENERAL^{1/}

	<u>Página</u>
PREFACIO	i
PARTE I	
A. IMPORTACION DE MAQUINARIA Y EQUIPO AGRICOLAS	3
B. IMPORTACION DE PIEZAS DE REPUESTO DE MAQUINARIA Y EQUIPO AGRICOLAS	20
PARTE II	
ENSAMBLAJE (MONTAJE) DE MAQUINARIA Y EQUIPO AGRICOLAS	36
PARTE III	
FABRICACION DE MAQUINARIA Y EQUIPO AGRICOLAS	42
PARTE IV	
CAPACITACION DEL PERSONAL	68
PARTE V	
CONTRATO MODELO DE CESION DE DERECHOS DE LICENCIA Y DE "KNOW-HOW" PARA LA FABRICACION DE MAQUINARIA Y EQUIPO AGRICOLAS	77

^{1/} Además de este índice general, hay un índice detallado para cada una de las partes del presente documento.

PREFACIO

1. Antecedentes

La Primera Reunión de Consulta sobre la Industria de la Maquinaria Agrícola 1/, celebrada en Stresa (Italia) en octubre de 1979, aprobó entre sus recomendaciones principales la de "preparar para la siguiente Reunión de Consulta contratos modelo relativos a políticas de importación, concesión de licencias para fabricación local y empresas mixtas, teniendo presentes, siempre que sea oportuno, los contratos modelo que se están preparando dentro del marco del Sistema de Consultas de la ONUDI". 2/

Se consideró que los contratos modelo, así como las recomendaciones detalladas para la redacción de los contratos, constituirían medios útiles para fortalecer la posición negociadora de los países en desarrollo y para permitirles alcanzar de esta manera sus objetivos en materia de maquinaria agrícola.

En la Reunión de Expertos celebrada en la sede de la ONUDI en Viena, en febrero de 1981, se recomendó incluir la elaboración de contratos modelo entre los temas de la Segunda Reunión de Consulta sobre la Industria de la Maquinaria Agrícola. El presente documento preparado por la secretaría de la ONUDI, fue objeto de un debate general en la Reunión informal de expertos sobre la industria de la maquinaria agrícola, celebrada en Viena del 22 al 25 de marzo de 1983; este documento ha sido revisado posteriormente teniendo en cuenta los principales comentarios hechos en la citada reunión o comunicados por separado a la secretaría de la ONUDI.

2. Objetivos

El trabajo presentado en este documento constituye tan sólo una primera redacción de cierto número de cláusulas consideradas esenciales para la elaboración de contratos en la esfera de la mecanización agrícola, en particular de contratos a concertar entre clientes de países en desarrollo y proveedores de países industrializados. Por tanto, no se trata en el momento actual de proponer una serie de contratos tipo -o modelo- que como tales puedan servir para codificar las relaciones entre un cliente y un proveedor.

1/ Informe ID/WG.307/9/Rev.1.

2/ Ibid., pág. 8 x).

El enfoque adoptado se basa en cierto número de consideraciones relativas al empleo que eventualmente podrían hacer de este documento las partes contratantes; se trata, en particular, de tener en cuenta un conjunto de situaciones muy variadas, como las que predominan en un gran número de países en desarrollo. Por otro lado, las partes en estos contratos no pueden ser consideradas como constitutivas de un grupo homogéneo ni en cuanto a los compradores de países en desarrollo ni en cuanto a los proveedores de países industrializados; finalmente, se ha considerado necesario prever varios marcos jurídicos que correspondan a diferentes transacciones.

La situación económica de un país, su grado de industrialización, la experiencia adquirida en la conclusión de contratos con socios extranjeros y, más en particular, el carácter específico del sector agrícola, ejercen sin duda alguna una influencia determinante en el apoyo que el país en cuestión desee obtener del extranjero, ya sea para importar, ensamblar o producir máquinas agrícolas.

Así, pues, las explicaciones, comentarios y observaciones van dirigidos necesariamente a aquéllos cuya experiencia en esta esfera sea más limitada; las disposiciones relativas a la fabricación de maquinaria y equipo agrícolas forzosamente habrán de concernir a los países que hayan hecho una opción a este respecto.

En cuanto a las partes contratantes, la variedad de los agentes que actúan en esta esfera exige que las disposiciones y cláusulas propuestas puedan conservar su validez tanto si se trata de la pequeña o mediana industria, de empresas transnacionales, de gobiernos o de cooperativas agrícolas.

Además, en un campo tan amplio, los arreglos jurídicos propuestos sólo pueden constituir marcos de referencia que la voluntad de las partes y las legislaciones nacionales habrán de completar, pues es bien sabido que los contratos no se hallan en un vacío jurídico, sino que están relacionados necesariamente con la legislación de uno o varios países.

Por tanto, en la elección de los textos y elementos contractuales propuestos en este documento se ha tenido por objeto permitir a los países y a otros agentes económicos diferentes que entren en este campo de las relaciones contractuales con arreglo a sus propias opciones y necesidades.

Este documento constituye pues, principalmente un repertorio de cláusulas esenciales que figuran normalmente en los contratos de este tipo, y cuya redacción cuidadosa puede contribuir al buen éxito de semejante empresa mediante la clarificación de los derechos y obligaciones respectivos de cada una de las partes.

Claro es que ningún acuerdo podrá funcionar de una manera válida si no refleja fielmente el verdadero acuerdo de fondo concertado entre las partes. Pero una condición esencial de toda transferencia comercial o de toda adquisición de tecnología es la existencia de un marco jurídico adecuado que permita a las partes determinar sus respectivos derechos y obligaciones. 3/

Los ejemplos de cláusulas van precedidos por lo general de explicaciones o recomendaciones que permiten situarlos en el contexto de los países en desarrollo. Como caso excepcional, no se utilizó este enfoque en lo que se refiere a la cesión de derechos de licencia (cesión de derechos de propiedad industrial y de "know-how"), puesto que se trata en ese caso de un conjunto de fórmulas jurídicas convencionales que constituyen en cualquier circunstancia un marco de cláusulas aplicable a condiciones variables.

Por otra parte, convendría señalar también que los conceptos expuestos en este documento no se derivan de consideraciones puramente jurídicas. No se trata tampoco de una compilación de la abundante literatura técnica sobre el tema (contratos modelo en materia de transferencia de tecnología, códigos de conducta, etc.). La idea rectora de este trabajo es la de permitir que, mediante la introducción de ciertas cláusulas esenciales, los agentes económicos de los países en desarrollo puedan lograr en las negociaciones con los socios un mayor equilibrio, que por lo general no posibilitan por sí solas las reglas tradicionales de los intercambios internacionales.

Por lo demás, esta documentación sobre las relaciones contractuales en el campo de la mecanización agrícola forma parte de un conjunto de trabajos de índole jurídica emprendidos en el marco del Sistema de Consultas, cuyo objetivo consiste en proporcionar a los países en desarrollo marcos y mecanismos jurídicos que puedan facilitar la redacción de contratos mutuamente provechosos, a condición de que se efectúen las adaptaciones necesarias a cada situación específica.

3/ OMPI: Guía de licencias para los países en desarrollo. Ginebra, 1977.

3. Contenido y presentación

El documento se compone de cinco partes independientes ^{4/} que no constituyen un conjunto homogéneo y que deben leerse por separado.

Sin embargo, las cinco partes están mutuamente relacionadas en la medida en que constituyen, por así decir, módulos ("building blocks") que las partes contratantes podrían combinar con miras a establecer su contrato. Así, pues, para la redacción de su contrato, cualquiera que sea el objeto de éste, las partes podrían inspirarse asimismo en las disposiciones pertinentes estipuladas en otros capítulos del documento.

Esto es particularmente válido para la Parte IV del documento: Capacitación de personal; en efecto, el componente "capacitación" puede agregarse a cada uno de los marcos contractuales elegidos, o incluso insertarse en ellos.

La Parte I se consagra al examen de los contratos de compra de maquinaria y equipo agrícolas y de piezas de repuesto; contiene consideraciones generales y elementos de contrato modelo.

La Parte II se refiere al ensamblaje (montaje) de maquinaria y equipo agrícolas, y se limita a proporcionar explicaciones y recomendaciones de índole general.

La Parte III se consagra a la fabricación de maquinaria y equipo agrícolas, y contiene generalidades y elementos de contrato modelo.

En la Parte IV se aborda la cuestión relativa a la capacitación del personal de la fábrica y se dan algunas explicaciones generales acerca de esa problemática, proporcionándose además elementos de contrato modelo.

En la Parte V figura un compendio de contrato modelo de cesión de licencia en el que se omite cierto número de cláusulas habituales relativas a las condiciones generales, la legislación aplicable, la solución de controversias, etc.

^{4/} El presente documento no tiene anexos. Cualquier referencia a un anexo que conste en los elementos de contrato expuestos en los diferentes capítulos se refiere exclusivamente al texto de ese capítulo en particular.

PARTE I

	<u>Página</u>
A. IMPORTACION DE MAQUINARIA Y EQUIPO AGRICOLAS	3
1. Consideraciones generales	3
2. Recomendaciones para la negociación y la redacción de contratos	5
Ejemplos de cláusulas principales que habrán de incluirse en un contrato	8
1. Definiciones	8
2. Documentos contractuales	8
3. Objeto del Contrato	9
4. Normas legales y reglamentos y normas de fabricación	9
5. Modificaciones, transformaciones	10
6. Verificación previa a la entrega	10
7. Embalaje: marcas que deben colocarse en los embalajes	11
8. Montaje, preparación y puesta en marcha de los productos	11
9. Documentación técnica y utillaje que deben acompañar al producto	12
10. Expedición, transporte, entrega	12
11. Entrega, penalidades	13
12. Verificación de la conformidad manifiesta, recepción provisional	13
13. Precios y modalidades de pago	15
14. Garantía	16
15. Licencias de importación y de exportación	17
16. Piezas de repuesto	18
17. Disposiciones especiales	18

	<u>Página</u>
B. IMPORTACION DE PIEZAS DE REPUESTO DE MAQUINARIA Y EQUIPO AGRICOLAS	20
1. Recomendaciones para la negociación y la redacción de contratos	20
i) Advertencia	20
ii) Ejemplos de cláusulas principales que habrán de incluirse en un contrato	20
1. Definiciones	20
2. Documentos contractuales	21
3. Objeto del Contrato	22
4. Medidas preparatorias de los pedidos	23
5. Formulación de los pedidos	24
6. Embalaje, protecciones y marcas que deben colocarse en los embalajes	24
7. Entrega, penalidades, transporte, plazos	25
8. Verificación de la conformidad	26
9. Garantías	27
10. Precios y modalidades de pago	28
11. Documentación técnica	29
12. Cláusula del cliente más favorecido	29
13. Disposiciones generales	29
14. Reclamaciones de terceros	30
15. Carácter confidencial del Contrato	30
16. Legislación aplicable y jurisdicciones competentes	30
17. Duración del Contrato	30
18. Fecha efectiva del Contrato	31
Ejemplos: principales anexos	32
- Tarifa del proveedor	32
- Embalajes, marcas, protecciones	32
- Documentación técnica	33
- Lista de subcontratistas	33

PARTE I

A. IMPORTACION DE MAQUINARIA Y EQUIPO AGRICOLAS

1. Consideraciones generales

Para un país en desarrollo la importación de maquinaria y equipo agrícolas es una actividad de gran trascendencia, que se distingue de una simple adquisición de bienes de capital por los siguientes motivos:

- la sensibilidad de la mecanización agrícola a las condiciones socio-económicas y geográficas del país comprador;
- la debilidad de las estructuras y los problemas ambientales del país en que habrán de recibirse y aprovecharse esa maquinaria y equipo;
- el carácter de "cadena de producción" completa, que exige una adaptación óptima entre los diferentes elementos de la cadena, así como su disponibilidad.

De lo anterior se deduce que será necesario concentrarse en los siguientes sectores:

- la elección de conjuntos de maquinaria y equipo agrícolas que puedan constituir "unidades de trabajo" adaptadas a las condiciones locales;
- la creación de las estructuras necesarias para recibir y utilizar dicha maquinaria y equipo;
- el desarrollo de conocimientos locales en materia de adaptación y perfeccionamiento de esas unidades de trabajo;
- la investigación y aplicación de cualquier solución tendiente a reducir los desembolsos en divisas para conseguir el nivel de mecanización que se considere necesario para la agricultura.

Las consideraciones anteriores exigen que se determinen con toda claridad las relaciones contractuales que rigen las operaciones de importación.

Los proveedores de maquinaria y equipo agrícolas pueden asumir parcialmente la responsabilidad de la mecanización de la agricultura, cuya eficacia redunda en su beneficio gracias al volumen de ventas de productos y de piezas de repuesto. Por esa razón, dichos proveedores deberían estar en condiciones de proponer a los países en desarrollo la adquisición de productos que se integren en las condiciones locales y que correspondan también a la maquinaria y al equipo que ya se empleen en esos países, para lo cual deberían modificar y adaptar su producción en caso necesario.

La importación de maquinaria y equipo agrícolas también puede considerarse una fase intermedia en el proceso de dominio y desarrollo por el país importador de la función "mecanización agrícola" considerada en su conjunto.

En especial, deberá llamarse la atención sobre lo siguiente:

- asistencia en la definición de la política de mecanización;
- establecimiento de redes de apoyo a los productos;
- fabricación local;
- investigación y desarrollo de diseños, sobre todo para la adaptación y normalización de productos.

En este contexto, ciertos países desean definir una política de importación de equipo y maquinaria agrícolas o, por ejemplo, coordinar estas operaciones en el seno de un organismo encargado de armonizar la política de introducción de maquinaria y equipo agrícolas en el país y de coordinar las importaciones.

En este orden de ideas, los contratos de compra podrían emplearse, por ejemplo, con los siguientes objetivos:

- dar preferencia, siempre que sea posible, a los contratos "programa" en lugar de a los contratos "spot";
- condicionar absolutamente la compra de productos al suministro de piezas de repuesto;
- garantizar al usuario un apoyo eficaz del producto, lo que entraña la participación real del proveedor en las actividades de asistencia técnica, capacitación de personal y servicio posventa, etc.;
- obtener el asentimiento del proveedor para la industrialización de su producto en el país del cliente a partir del momento en que el cliente ponga de manifiesto su intención en ese sentido.

La existencia de una confianza mutua sobre la base de estas perspectivas podría dar lugar a formas contractuales a mediano y largo plazo que constituirían en realidad verdaderos contratos de creación de líneas de producción completas.

En una etapa intermedia entre la importación y la industrialización del producto, esta idea del mantenimiento de relaciones durante varios años podría concretarse en un convenio plurianual en el que se precisaran las cláusulas esenciales; por ejemplo: las compras propiamente dichas habrán de ser objeto de pedidos específicos; los precios y las otras condiciones particulares tendrán que negociarse cada año en el marco de reglas generales que se definirán en el convenio.

A fin de que las importaciones puedan constituir realmente para el país una solución ventajosa, aunque temporal, para el desarrollo de la mecanización agrícola, las disposiciones contractuales que rigen las importaciones habrán de reflejar una comunidad de intereses entre las partes.

El establecimiento de relaciones duraderas, y no circunstanciales, con el proveedor proporciona a éste un mercado estable y le permite a menudo obtener ventajas especiales. En efecto, los esfuerzos que el proveedor debe desplegar para desarrollar el servicio posventa contribuyen directamente a la normalización del parque (existencias) de maquinaria y equipo en torno al producto que cuenta con el mejor apoyo. Desde el punto de vista del proveedor, el objetivo consistiría por lo tanto en "popularizar" su producto al máximo para que goce de una reputación de marca.

Por otra parte, cabe señalar que es en los países con menor evolución de las estructuras a las que compete la mecanización agrícola en los que el proveedor se mostrará más interesado por desplegar sus esfuerzos al máximo, principalmente en relación con el servicio posventa. La mala utilización o el bajo rendimiento de un determinado equipo o maquinaria en estos países amenaza con comprometer las posibilidades futuras del proveedor de este producto. Por el contrario, un producto eficaz desde un principio reportará beneficios considerables al proveedor, pues le proporcionará una credibilidad mayor en relación con sus competidores.

El hecho de pedir al proveedor que se interese en los proyectos de fabricación local del comprador brinda al proveedor la posibilidad de entablar relaciones industriales duraderas con todas las ventajas consiguientes.

2. Recomendaciones para la negociación y la redacción de contratos

Entre las cláusulas esenciales figuran las relativas a:

a) La calidad y la fiabilidad de los productos.

El comprador debe estar protegido en el contrato contra el riesgo de adquirir productos de mala calidad. Eso es tanto más necesario cuanto que, en general, los países en desarrollo no disponen de personal calificado suficiente para poder apreciar, antes de la firma del contrato, la calidad real de los productos que les son propuestos por los proveedores. Con ese fin, se recomienda recurrir al asesoramiento de oficinas de estudios (empresas consultoras) independientes de los proveedores.

b) La adaptación de la maquinaria y del equipo a las condiciones locales de utilización.

La introducción de maquinaria y equipo (sobre todo si son nuevos) en el país es una labor delicada que no siempre está al alcance de los empresarios de los países en desarrollo. Por esa razón, el proveedor, que conoce no sólo

su producto, sino también el rendimiento (previsible o realmente comprobado) del mismo en las condiciones del país del comprador, así como los medios que hay que emplear para su utilización racional, deberá comprometerse en el contrato a proponer un equipo o maquinaria adecuados al fin a que estén destinados. Sin embargo, el comprador deberá precisar en la petición de ofertas -si es preciso, con la ayuda de oficinas de estudios- cuáles son las utilidades previstas del material.

c) Los vicios y no conformidades en la fabricación de los productos.

Con frecuencia, el comprador carece de los conocimientos técnicos necesarios para poder probar las deficiencias de rendimiento de un determinado equipo o maquinaria, aunque luego las advierta a la hora de utilizarlos. Las cláusulas contractuales relativas a esta cuestión están destinadas a proteger mejor al comprador en el caso de que se produzcan semejantes situaciones.

d) El retraso en la entrega.

A menudo, el comprador es un cliente de escasa importancia en comparación con los clientes principales del proveedor; este último no está necesariamente obligado a conocer las limitaciones del comprador. Entre esas limitaciones, los retrasos en la entrega revisten especial importancia, pues es en este aspecto, más que en cualquier otro, cuando cabe decir que "el tiempo es la esencia del contrato". Será preciso, por ello, procurar en especial que los retrasos que en otros casos puedan ser objeto de una simple penalidad por retraso (cláusula de penalidad habitual) sean sancionados en este caso de manera que se repare realmente el perjuicio sufrido.

e) La escasez de piezas de repuesto. 1/

En numerosos casos, la disponibilidad de las piezas de repuesto necesarias para el mantenimiento de los productos comprados difícilmente estaba asegurada, a causa, entre otras cosas, del retraso en la concertación del contrato para la compra de piezas de repuesto, o a veces de la poca diligencia del proveedor a la hora de efectuar las expediciones, pues sabía que, por estar ya firmado el contrato relativo al "producto", el comprador adquiriría de todos modos esas piezas.

1/ Véase el capítulo B (pág. 20) titulado "Importación de piezas de repuesto".

Esta situación puede evitarse si el comprador concierta simultáneamente el contrato para el "producto" y el contrato para la "compra de las piezas de repuesto". Si, por cualesquiera razones, el desglose y la especificación detallada de las piezas de repuesto no se pueden establecer en ese momento, habrá que proceder a concertar un contrato-marco con estipulaciones claras para que el proveedor sepa exactamente hasta qué fecha debe someter a la aprobación del comprador el desglose y la especificación detallada de las piezas de repuesto.

f) La ejecución efectiva de las prestaciones del servicio posventa.

Teniendo en cuenta el caso casi general de los países en desarrollo, caracterizados por una capacidad muy limitada en cuanto al servicio posventa en el sector de la maquinaria agrícola, es particularmente importante lograr que el proveedor del "producto" participe en este tipo de actividad en el país del comprador.

Esa participación, que puede adoptar formas diversas (una de las cuales aparece descrita más adelante en el anexo sobre el servicio posventa), debe tener un carácter de obligación contractual para que el proveedor se declare responsable no sólo en lo tocante a la entrega de productos adecuados, sino también, y sobre todo, en cuanto a su utilización sobre el terreno.

g) La vinculación entre la importación de los productos objeto de contrato y su posible fabricación.

Al adquirir un volumen regular y a menudo importante de productos, el comprador está en condiciones de obtener del proveedor, en compensación por el volumen de negocios que le confía, el acuerdo de principio para ampliar su colaboración al terreno industrial (montaje y fabricación local).

En ese caso, el comprador dispone de una baza nada desdeñable; un proveedor al que se le ofrezca un volumen importante y regular de ventas de un producto puede estar interesado en consolidar dicho volumen de negocios proponiendo ampliar su colaboración para la industrialización local de dicho producto (montaje y fabricación integrada progresivamente). Así, pues, en el momento de la celebración de un contrato de compra es cuando se puede recabar el compromiso del proveedor con miras a una colaboración industrial futura entre el comprador y el proveedor.

Ejemplos de cláusulas principales que habrán de incluirse
en un contrato

1. Definiciones

Para los fines del Contrato, las siguientes expresiones tendrán el significado que se les asigna a continuación:

1.1 Producto

Los vehículos, motores, materiales, equipos, accesorios, utillajes de todas clases, así como los elementos y piezas que los componen, y cuyos modelos, cantidades, características y especificaciones, tipo y accesorios aparecen definidos en el Contrato y detallados y designados con mayor amplitud en el anexo ... del Contrato.

Dichos equipos pueden ser los destinados a hacer los productos aptos para una determinada utilización, ya se fabriquen o incorporen habitualmente o no a los productos definidos en el anexo ... del Contrato.

Dichos equipos aparecen enumerados en una lista que constituye el anexo ... del Contrato.

1.2 Especificaciones

Todas las normas e indicadores de funcionamiento y rendimiento contenidos en el anexo ... y, más en general, todas las indicaciones relativas a los productos, entre ellas, sus características, cualidades y fiabilidad detalladas por el PROVEEDOR.

Abarca también los accesorios y equipos incorporados a los productos que, a falta de estipulación expresa prevista en el Contrato o en el anexo ..., deberán ser los que correspondan a los productos vendidos en el mercado del país del PROVEEDOR.

2. Documentos contractuales

Los documentos que dejan constancia del acuerdo concertado entre las partes son los siguientes:

El Contrato

Los principales anexos del Contrato 2/, tales como:

2/ Se trata de una cláusula modelo. No se incluyen los modelos de anexo.

- Anexo ... : Especificación detallada de la entrega del proveedor (características, tipos, etc.)
- Anexo ... : Plazo de entrega
- Anexo ... : Precio y modalidades de pago
- Anexo ... : Servicio posventa
- Anexo ... : Procedimiento de garantía
- Anexo ... : Lista de los utillajes normales

Los anexos antes enumerados forman parte integrante del Contrato.

3. Objeto del Contrato

En virtud del Contrato, el PROVEEDOR se compromete a vender y a entregar al COMPRADOR, que así lo acepta, un número total de "productos" descritos con mayor detalle en el anexo ... del Contrato y cuyas características deberán ser conformes a las especificaciones y, más en general, a las condiciones previstas en el Contrato.

Dichos productos deberán ser nuevos, de fabricación reciente, estar en perfecto estado de funcionamiento, ajustarse a todas las condiciones del Contrato, estar dotados con todos los equipos previstos en el anexo ... y adaptados a las condiciones del suelo y el clima del país del COMPRADOR.

El PROVEEDOR se compromete a proporcionar al COMPRADOR toda la asistencia técnica necesaria para el mantenimiento y la reparación de los productos entregados según las modalidades y condiciones detalladas en el anexo ... del Contrato.

En caso de que el producto haya necesitado una adaptación, el PROVEEDOR deberá haber examinado el suelo y demás condiciones locales del país del COMPRADOR antes de la celebración del Contrato, con lo que se hará responsable del producto en cuanto a su utilización eficaz en el país del COMPRADOR.

4. Normas legales y reglamentos y normas de fabricación

4.1 Los productos entregados deberán ajustarse a las normas y reglas contenidas en la legislación y/o en los reglamentos del país del COMPRADOR que estén vigentes en el momento en que salga de fábrica cada lote de productos. El COMPRADOR notificará al PROVEEDOR todos los cambios que se produzcan en dichas normas y reglas tan pronto como tales cambios tengan lugar, a fin de que el PROVEEDOR pueda tenerlos en cuenta en la ejecución de su Contrato.

4.2 De todas esas modificaciones de los productos deberá encargarse el PROVEEDOR, con objeto de ajustarlos a las nuevas normas y reglas.

4.3 Dentro de los ... días a partir de la notificación mencionada en el precedente párrafo 4.1, el PROVEEDOR deberá establecer un presupuesto para esas modificaciones y precisar el posible retraso de los plazos de entrega resultante. El PROVEEDOR no podrá emprender modificación alguna mientras el presupuesto antes citado no haya sido expresamente aprobado por el COMPRADOR. En caso de desacuerdo sobre el montante del presupuesto o sobre el aplazamiento de las fechas de entrega, el COMPRADOR tendrá la facultad de anular la parte del pedido correspondiente a los productos que deban ser objeto de dichas modificaciones.

4.4 Las normas de fabricación de los productos y de calidad de la maquinaria o equipo utilizados para su fabricación deberán ser comparables a las utilizadas por la mayoría de los grandes constructores mundiales de maquinaria o equipo similar o comparable a dichos productos, y ofrecer las mismas garantías de fiabilidad.

5. Modificaciones, transformaciones

5.1 En caso de que sea el PROVEEDOR quien decida realizar en los productos mejoras análogas a las introducidas en la fabricación de los que comercialice en su propio país, deberá notificárselo al COMPRADOR a la mayor brevedad posible.

5.2 El COMPRADOR podrá pedir al PROVEEDOR, con posterioridad a la fecha de entrada en vigor del presente Contrato, que realice transformaciones y modificaciones de los productos.

5.3 En las hipótesis previstas en los párrafos 5.1 y 5.2 supra, el PROVEEDOR deberá establecer dentro de los ... días siguientes a la petición hecha por el COMPRADOR o a la decisión por parte del PROVEEDOR de mejorar el producto, un presupuesto aproximado que precise, entre otras cosas, el costo por producto de dichas mejoras, transformaciones o modificaciones y el posible aplazamiento de las fechas de entrega a que den lugar. En ese caso, y a reserva de las disposiciones del párrafo 5.1 supra, todas las posibles mejoras de los productos llevadas a cabo por el PROVEEDOR estarán supeditadas al acuerdo expreso y previo del COMPRADOR.

6. Verificación previa a la entrega

6.1 Antes de la entrega de los productos, el PROVEEDOR deberá proceder a todas las verificaciones y someterá los productos a todos los exámenes y ensayos mecánicos, de rendimiento, de resistencia de materiales, de control

de calidad, de acabado y de otros tipos, con el fin de asegurarse de que cumplen todas las condiciones requeridas por el presente contrato.

6.2 A petición del COMPRADOR, el PROVEEDOR deberá permitir a los comisionados o mandatarios del COMPRADOR asistir en las fábricas, talleres y campos de ensayos del PROVEEDOR a esas operaciones de verificación, control y aceptación de los productos por el COMPRADOR.

6.3 Además, el COMPRADOR podrá pedir al PROVEEDOR que, con cargo al PROVEEDOR, someta los productos a ensayos de verificación de rendimiento en centros de ensayos especializados y mundialmente conocidos. El contrato deberá estipular esta obligación.

7. Embalaje: marcas que deben colocarse en los embalajes

7.1 Los productos deben entregarse al COMPRADOR en condiciones y estado de utilización perfectos. El PROVEEDOR se compromete a expedir dichos productos provistos de embalajes, protecciones útiles y necesarias, y correspondientes a la naturaleza de los productos, al medio de transporte y a las vicisitudes que se deriven de la estancia de dichos productos en el puerto de desembarque. Se estipulará en el contrato que el suministro de dichos embalajes correrá a cargo del PROVEEDOR. Este será el único responsable en caso de averías ocasionadas a los productos por un defecto y/o una insuficiencia de protección o de diseño de los embalajes suministrados.

7.2 En caso de que los productos deban manipularse con ciertas precauciones, deberán figurar indicaciones precisas en los embalajes. Estas indicaciones deberán hacerse sobre todo mediante diagramas e instrucciones redactadas en idioma (.....).

8. Montaje, preparación y puesta en marcha de los productos

8.1 El producto se vende montado según acuerdo de las partes. El PROVEEDOR puede efectuar la expedición por elementos separados. En ese caso, el PROVEEDOR tiene la obligación de realizar el montaje, bajo su responsabilidad y a sus expensas, en la fecha y en el lugar indicados por el COMPRADOR.

8.2 En caso de que el COMPRADOR ponga a disposición del PROVEEDOR personal no calificado para el montaje, la preparación y la puesta en marcha de los productos, bajo la dirección, el control y la vigilancia del PROVEEDOR, así como los elementos necesarios para la realización de estas operaciones, los

gastos de mano de obra y de los elementos correrán por cuenta del PROVEEDOR, y les serán facturados a éste con arreglo a la tasa por hora en vigor y a su precio de compra respectivamente. El PROVEEDOR, a fin de liquidar los gastos en que incurra el COMPRADOR por las actividades mencionadas abonará la cuenta de este último en la moneda del Contrato.

9. Documentación técnica y utillaje que deben acompañar al producto

Cada producto debe ir acompañado de un ejemplar de los manuales de presentación y de las instrucciones necesarias para su empleo en el idioma del comprador, de un informe de inspección y, en su caso, de un ejemplar de la ficha técnica y/o de funcionamiento, así como del utillaje normal necesario para su mantenimiento y reparación, que generalmente proporciona el PROVEEDOR. El utillaje normal que debe acompañar a cada producto se define en el anexo

10. Expedición, transporte, entrega

10.1 El PROVEEDOR se compromete a entregar los Productos f.o.b. (o c.i.f , según lo convenido entre las partes) ESTIBADOS en el puerto (x a concretar), a elección del COMPRADOR y de conformidad con las indicaciones que este último envíe al PROVEEDOR, respetando el plan de entregas que figura en el anexo ... del Contrato.

Se ha convenido expresamente que cada entrega de productos vaya precedida de un pedido u orden de entrega cursado por el COMPRADOR y dirigido al PROVEEDOR ... días por lo menos antes de la fecha de entrega de cada una de las partidas, quedando entendido que tal pedido u orden de entrega no constituye en ningún caso un nuevo pedido.

10.2 Confirmación por parte del PROVEEDOR de las cantidades a entregar y del modo de envío.

10.3 Para cada partida de productos a entregar y según el puerto de destino, el PROVEEDOR deberá transmitir al COMPRADOR las facturas y los conocimientos de embarque que correspondan, de conformidad con las condiciones y modalidades previstas en el Contrato (a especificar en el Contrato).

10.4 En el caso de que el PROVEEDOR expida con retraso, en relación con las fechas fijadas en su propio télex, al COMPRADOR todos o parte de los productos al puerto de embarque convenido, deberá hacerse cargo, sin perjuicio de las

disposiciones del artículo 11 infra, de todos los daños que sufra el COMPRADOR a causa de esta entrega y deberá, especialmente, reembolsar a la mayor brevedad posible los gastos de sobrestadía que haya efectuado el COMPRADOR, previa entrega por parte de éste de los comprobantes correspondientes (Disposiciones aplicables sólo cuando se trate de una compra f.o.b.).

11. Entrega, penalidades

11.1 En caso de vencimiento del plazo de entrega previsto en el anexo ... del Contrato, el PROVEEDOR pagará al comprador en concepto de penalidad por demora una suma igual al ... por ciento del valor f.o.b. (o c.i.f., si la compra se efectúa de esta forma) de los productos que aún no hayan sido entregados, por semana o fracción de semanas de retraso. El PROVEEDOR pagará al COMPRADOR las sumas debidas por este concepto en la moneda del Contrato, dentro de los ... días a partir de la fecha en que se reclamen, en la cuenta que él indique o bien el COMPRADOR deducirá dichas sumas del monto total que deba al PROVEEDOR.

11.2 Sin embargo, el PROVEEDOR gozará de un período de gracia de ... días a contar de la fecha de entrega prevista para cumplir el conjunto de sus obligaciones. Durante dicho plazo no se aplicarán penalidades por demora.

11.3 Si, al término del período de gracia concedido, el PROVEEDOR no ha entregado la totalidad de los productos que integran la partida, se le aplicarán retroactivamente las penalidades por demora a partir de la fecha de entrega prevista inicialmente en el plan que figura en el anexo ... del Contrato sin que el monto de dichas penalidades exceda del ...% del valor f.o.b. (o c.i.f., si la compra se ha efectuado de este modo) de los productos en litigio.

12. Verificación de la conformidad manifiesta, recepción provisional

12.1 El PROVEEDOR garantiza al COMPRADOR que los productos entregados se ajustan al conjunto de las condiciones estipuladas en el Contrato.

12.2 La recepción provisional de los productos se efectuará en el depósito del COMPRADOR, pero éste tendrá la facultad de recibir provisionalmente todos o parte de los productos entregados en el muelle del puerto de descarga. En el momento de la recepción provisional, un representante del COMPRADOR y un representante del PROVEEDOR realizarán un examen de la conformidad manifiesta, sin prejuzgar la conformidad real de los productos entregados. Las verificaciones efectuadas se mencionarán en el acta de recepción provisional, redactada

y firmada por los representantes del COMPRADOR y del PROVEEDOR, mencionando las irregularidades comprobadas durante la recepción provisional de los productos entregados. En el caso de que el representante del PROVEEDOR no se presente, se dejará constancia de ello en el acta de recepción provisional, y las comprobaciones efectuadas por el representante del COMPRADOR se considerarán realizadas por ambas partes.

12.3 La verificación de conformidad en el momento de la recepción provisional no tiene otro objeto que el de comprobar la conformidad manifiesta de los productos, y por lo tanto, en el caso de que después de la recepción provisional y antes de la recepción definitiva, durante el uso o en cualquier otra circunstancia, se compruebe que uno o varios productos, en todo o en parte, no se ajustan al conjunto de las condiciones del contrato, el PROVEEDOR debe adaptar dichos productos a las condiciones establecidas o sustituirlos por otros productos conformes, en las condiciones previstas.

12.4 En el caso de que todos o una parte importante de los productos entregados no se ajusten al conjunto de las condiciones previstas en el presente Contrato, no tendrá lugar la recepción provisional de los productos no conformes y, entre otras consecuencias, se considerará que no se ha efectuado la entrega de dichos productos, y que no se han transferido la propiedad ni los riesgos al COMPRADOR, aplicándose las penalidades por demora, previstas en el artículo 11 mencionado, hasta que el PROVEEDOR entregue los productos conformes en sustitución de los productos no conformes o hasta que ajuste estos últimos a las condiciones establecidas.

Cuando sea necesario, el PROVEEDOR correrá con los gastos del transporte de regreso de los productos no conformes, y del seguro correspondiente, así como con los gastos de transporte y seguro de los productos expedidos para sustituirlos.

12.5 En el caso de que transcurran ... días a partir de la fecha de notificación al PROVEEDOR de la no conformidad, y éste no haya ajustado los productos a las normas establecidas o no los haya sustituido por productos conformes, pagará al COMPRADOR los gastos de inmovilización por una suma equivalente al ...% del precio de los productos inmovilizados, por semana o fracción de semana de inmovilización de los productos no conformes, y esta indemnización por inmovilización empezará a contar a partir de la fecha de notificación de la no conformidad al PROVEEDOR por parte del COMPRADOR.

12.6 Por lo que se refiere a los productos con respecto a los cuales no se haya comprobado ninguna disconformidad, tanto durante la recepción provisional como durante el período transcurrido entre la recepción provisional y la recepción definitiva (salvo acuerdo en contrario), la recepción definitiva de cada uno de dichos productos se producirá automáticamente a la expiración del período de garantía, sin que sea necesario levantar un acta de recepción definitiva.

12.7 La recepción definitiva de los productos declarados no conformes, si que por ello pueda ni deba realizarse antes de la expiración del así llamado período de garantía, se producirá después de efectuada la comprobación de que no existe ninguna irregularidad sin subsanar por parte del PROVEEDOR. Con respecto a dichos productos se levantará un acta de recepción definitiva que será redactada y firmada conjuntamente por un representante del COMPRADOR y un representante del PROVEEDOR.

12.8 El PROVEEDOR se encargará directamente de todos los gastos, derechos, impuestos y gravámenes resultantes directa o indirectamente de la no conformidad de los productos, tales como --sin que esta enumeración sea completa-- gastos de estadía en los puertos, carga o descarga, depósito, almacenamiento, viajes y estancias de los técnicos, transporte, devolución de productos y reexpedición de productos conformes, así como de los gastos, derechos e impuestos resultantes del reacondicionamiento o de la sustitución de los productos.

12.9 En el caso de que los productos cuya no conformidad se haya comprobado representaran en cualquier momento más del ...% de los productos entregados al COMPRADOR por el PROVEEDOR, el COMPRADOR tendrá la facultad de rescindir inmediatamente y sin previo aviso el presente Contrato y, a pedido del COMPRADOR, el PROVEEDOR volverá a tomar inmediatamente todos los productos no conformes en la fecha de rescisión del presente Contrato, reembolsando el precio, y pagando, en su caso, todos los daños y perjuicios que el COMPRADOR tenga derecho a exigir a fin de reparar completamente el perjuicio directo o indirecto que haya sufrido.

13. Precios y modalidades de pago

13.1 Los productos se venderán al COMPRADOR a los precios mencionados en el anexo ... del Contrato. Estos precios son fijos, definitivos y no pueden ser objeto de revisión. Queda entendido que se trata de productos vendidos f.o.b.

(o c.i.f., según lo convenido entre las partes) ESTIBADOS en el(los) puerto(s) convenido(s) en el párrafo 10.1 supra. 3/

13.2 La cuantía total del Contrato por los productos que deben entregarse al COMPRADOR se eleva a la suma global de ... Se incluyen también en el precio del Contrato todos los gastos y cargas sufragados por el PROVEEDOR, resultantes de la aplicación de las disposiciones del Contrato, salvo que se haya previsto expresamente que estas cargas y gastos correrán por cuenta del COMPRADOR.

14. Garantía

14.1 El PROVEEDOR garantiza al COMPRADOR los productos, así como el conjunto de sus piezas, elementos y componentes, contra todo vicio de fabricación, funcionamiento u otros debidos a un defecto en el diseño, los materiales, la fabricación y/o el montaje. El PROVEEDOR garantiza que los productos objeto del Contrato son nuevos, de fabricación reciente, que se encuentran en perfecto estado de funcionamiento y que se ajustan al conjunto de las condiciones establecidas en el Contrato. Es evidente que todo daño imputable a una incorrecta utilización por parte del COMPRADOR será de la responsabilidad de éste.

14.2 La verificación de conformidad prevista en el artículo 12 supra 4/ tiene como única finalidad asegurar la conformidad manifiesta de los productos. En consecuencia, en el caso de que con posterioridad a la firma del acta de conformidad y hasta la expiración del período de garantía técnica, durante el empleo o en cualquier otra circunstancia, uno o más productos no se ajusten en todo o en parte al conjunto de las condiciones establecidas en el Contrato (diseño defectuoso, falta de idoneidad para usos especiales, no conformidad con las "especificaciones", etc.) el PROVEEDOR deberá adaptarlos o sustituirlos por productos conformes, en las condiciones previstas en el anexo ... del Contrato.

14.3 Las reclamaciones por parte del COMPRADOR o sus distribuidores (dealers) durante el período de garantía serán objeto de demanda amistosa por parte de éste dirigida al PROVEEDOR. El PROVEEDOR se compromete, en el marco de la

3/ Véase la pág. 12.

4/ Véase la pág. 13.

demanda amistosa, a hacerse cargo de todos los gastos inherentes a los desplazamientos, sustitución de las piezas, órganos u otros elementos, así como de los gastos de mano de obra.

Para esas reclamaciones se emplearán formularios del COMPRADOR.

14.4 En el caso de que se manifieste un vicio oculto, el COMPRADOR deberá en todo momento, incluso fuera del período de garantía, exigir al PROVEEDOR que reacondicione, a su cargo, los productos no conformes, sobre el terreno o en sus propias fábricas. Además, el COMPRADOR podrá anular el pedido, en su totalidad o en parte, sin que por ello sea objeto de penalización. En este caso, el PROVEEDOR deberá tomar inmediatamente y al precio de coste, más los gastos, derechos e impuestos pagados, los productos objeto del pedido anulado, además de pagar todos los daños y perjuicios que el COMPRADOR tendrá derecho a exigir por los daños sufridos.

Por vicio oculto se entiende todo defecto de fabricación y/o de funcionamiento que se presente, aun fuera del período de garantía, varias veces en una misma máquina o en varias máquinas del mismo tipo.

14.5 El PROVEEDOR garantiza al COMPRADOR contra toda acción que intente contra él un usuario, un tercero o un causahabiente de éstos, con motivo de un daño corporal o material causado por un vicio oculto o reiterado del producto. El usuario, el tercero o el causahabiente de éstos pueden también intentar una acción directa contra el PROVEEDOR para obtener la reparación de un daño.

14.6 El PROVEEDOR garantiza al COMPRADOR contra toda acción intentada por un tercero con respecto a los derechos de propiedad industrial (patentes, modelos, diseños, licencias) de los productos.

Se compromete a declararse en justicia en favor del COMPRADOR.

En caso de condena, se compromete a costear todas las indemnizaciones, daños y perjuicios, honorarios, gastos, derechos de registro y otros.

La garantía tiene una duración de 24 meses, y su procedimiento se definirá de acuerdo con los anexos del Contrato.

15. Licencias de importación y de exportación

15.1 El COMPRADOR se encargará de obtener las licencias de importación y de todas las demás formalidades que exigen las leyes y/o los reglamentos de su país para importar y sacar de la aduana los productos.

15.2 El PROVEEDOR se encargará de las formalidades y permisos necesarios para exportar los productos al territorio del COMPRADOR.

15.3 Todos los derechos e impuestos exigibles en virtud de las leyes y/o los reglamentos vigentes en el país del PROVEEDOR, correspondientes a esta exportación, corren por cuenta del PROVEEDOR.

16. Piezas de repuesto

El PROVEEDOR se compromete a proporcionar al COMPRADOR todas las piezas de repuesto necesarias, por un período de 10 años a partir de la fecha de entrega del producto. 5/

17. Disposiciones especiales

Las disposiciones indicadas a continuación sólo se refieren a la situación evocada en el marco de consideraciones generales en que el COMPRADOR desee ir más allá de la importación de maquinaria y equipo y obtener del proveedor un acuerdo para comercializar su producto. Se trataría, pues, de disposiciones encaminadas a iniciar una cooperación a largo plazo.

17.1 El PROVEEDOR se compromete, en virtud del Contrato, a proporcionar al COMPRADOR asistencia para la fabricación local de los productos, conjuntos, subconjuntos y piezas objeto del Contrato.

17.2 En particular, el PROVEEDOR se compromete a realizar, a pedido y por cuenta del COMPRADOR, según condiciones a convenir de común acuerdo, todos los estudios, análisis e investigaciones que puedan ayudar al COMPRADOR a:

- conocer las necesidades actuales y futuras del mercado local;
- conocer la estructura del parque de maquinaria y equipo, objeto del Contrato, en uso en el país del COMPRADOR;
- evaluar cualquier proyecto industrial para la fabricación local de la maquinaria o equipo objeto del Contrato.

17.3 El PROVEEDOR se compromete, por otra parte, a ceder al COMPRADOR y a pedido de éste, según las condiciones que se establezcan de común acuerdo:

- los derechos de licencia para la fabricación de la maquinaria o del equipo objeto del Contrato;
- el "know-how";
- la documentación técnica.

5/ Véase a este respecto: Importación de piezas de repuesto, pág. 20.

Además, el PROVEEDOR se compromete a colaborar estrechamente con el COMPRADOR en todos los proyectos de fabricación local de la maquinaria o equipo objeto del Contrato y a prestar especialmente su asistencia en la realización y la puesta en marcha de las instalaciones industriales correspondientes, así como en la capacitación del personal.

17.4 El PROVEEDOR se compromete a permitir al COMPRADOR que produzca (para uso exclusivo de éste) las piezas de repuesto con arreglo a los diseños proporcionados por el PROVEEDOR, y a conceder para ello al COMPRADOR una licencia no exclusiva de fabricación.

B. IMPORTACION DE PIEZAS DE REPUESTO DE MAQUINARIA
Y EQUIPO AGRICOLAS

1. Recomendaciones para la negociación y la redacción de contratos

i) Advertencia

Es importante precisar claramente en el contrato las intenciones de cada parte contratante; esto significa que, en el caso del contrato de suministro de piezas de repuesto para maquinaria y equipo agrícolas, habrá que indicar:

- que el comprador desea asegurarse el concurso del proveedor para el abastecimiento de sus almacenes y depósitos con conjuntos, subconjuntos y piezas de repuesto de origen fabricadas por el proveedor y con piezas homologadas por éste;

- que el comprador utilizará los suministros para reemplazar los conjuntos, subconjuntos y piezas de repuesto y para el mantenimiento de los productos constitutivos del parque del comprador, y que éste podrá venderlos libremente a cualquier cliente usuario o revendedor;

- que el proveedor que al mismo tiempo sea productor de conjuntos, subconjuntos y piezas de repuesto y que haya podido juzgar las necesidades del comprador se compromete a suministrar a éste dichos conjuntos, subconjuntos y piezas de repuesto y a establecer un servicio posventa y de asistencia técnica de calidad para el mantenimiento y la reparación de los conjuntos, subconjuntos y piezas de repuesto que haya suministrado.

La experiencia ha demostrado, en efecto, que el comprador de maquinaria o equipo agrícola ignora habitualmente las necesidades de piezas de repuesto indispensables para el mantenimiento de los productos recientemente introducidos, y esto tanto en términos de la diversidad como de la cantidad. Esa es la razón por la que resulta imprescindible que el proveedor, que es quien posee la máxima experiencia en cuanto al mantenimiento de los productos que fabrica, se comprometa a facilitar al comprador recomendaciones en lo tocante a la adquisición, el almacenamiento y la gestión de las piezas de repuesto que requieran dichos productos.

ii) Ejemplos de cláusulas principales que habrán de incluirse en un contrato

1. Definiciones

Con objeto de evitar toda divergencia en la interpretación de las expresiones principales utilizadas en el Contrato, es preciso que en éste figuren definiciones claras de tales expresiones; por ejemplo:

1.1 Conjuntos y subconjuntos

Ensamblaje de piezas presentadas con una referencia única y que permiten, total o parcialmente, el funcionamiento del producto.

1.2 Piezas de repuesto

Piezas de repuesto de origen y/o piezas homologadas que figuren en los catálogos del PROVEEDOR y que éste fabrica y/o vende en ese momento, así como todas las demás piezas de repuesto nuevas correspondientes a los conjuntos y subconjuntos de la marca del PROVEEDOR.

1.3 Piezas homologadas

Piezas de primer montaje manufacturadas en las fábricas de los subcontratistas del PROVEEDOR.

1.4 Producto

Maquinaria y/o equipo que componen el parque del país del COMPRADOR, con inclusión de las piezas de repuesto definidas en el párrafo 1.2 supra.

1.5 Especificaciones

Normas, indicadores de rendimiento, cifras de producción y números de artículos que figuran en los catálogos del PROVEEDOR relativos a los diseños de los conjuntos, subconjuntos y piezas de repuesto, y, en términos más generales, todas las indicaciones relativas a la naturaleza o a la calidad de los conjuntos, subconjuntos y piezas de repuesto que dicho PROVEEDOR habrá dado a conocer al COMPRADOR o habrá puesto en conocimiento de terceros por medio de la publicidad o por otros medios.

2. Documentos contractuales

Los documentos que dejan constancia del acuerdo concertado entre las partes son el Contrato y sus anexos.

Los anexos 6/ tratarán acerca de los puntos siguientes:

Ejemplo:

- Tarifas
- Garantía
- Embalaje, marcas, protección y acondicionamiento

6/ En las págs. 32 y 33 infra figuran algunos modelos de anexos.

- Documentación técnica
- Desglose de los documentos
- Lista de los subcontratistas del PROVEEDOR
- Fichas de gestión de las piezas de repuesto

Dichos anexos formarán parte integrante del Contrato.

3. Objeto del Contrato

Se trata de la indicación de las obligaciones esenciales que ha de contraer el PROVEEDOR.

3.1 El PROVEEDOR deberá comprometerse a vender y a entregar al COMPRADOR los conjuntos, subconjuntos y piezas de repuesto que obligatoriamente habrán de ser nuevos y de fabricación reciente, estar en perfecto estado de servicio y ser conformes con las especificaciones.

3.2 El PROVEEDOR deberá comprometerse a facilitar al COMPRADOR toda la asistencia técnica necesaria para que éste pueda asegurar correctamente su misión de servicio posventa. Las condiciones y modalidades de tal asistencia podrán determinarse en un anexo al Contrato.

3.3 El PROVEEDOR deberá estar en condiciones de entregar al COMPRADOR, a medida que éste los pida, los conjuntos, subconjuntos y piezas de repuesto durante un período de diez (10) años contados a partir de la última entrega. Tal obligación deberá subsistir tras una eventual no renovación o rescisión del Contrato. Las entregas podrán llevarse a cabo en ese caso con arreglo a modalidades convenidas de común acuerdo.

El PROVEEDOR deberá comprometerse a no interrumpir en el curso de ese período la entrega de esos conjuntos, subconjuntos y piezas de repuesto, a menos que tal interrupción haya sido objeto de notificación al COMPRADOR de una solución sustitutoria a la que éste haya dado previamente su aprobación. La notificación de la solución sustitutoria deberá hacerse por lo menos un (1) año antes de la fecha de la última entrega.

3.4 En caso de mejoramiento aportado a los conjuntos, subconjuntos y piezas de repuesto, el PROVEEDOR deberá comprometerse a comunicar al COMPRADOR las nuevas especificaciones.

3.5 En caso de creación de nuevos conjuntos, subconjuntos y piezas de repuesto, el PROVEEDOR deberá informar de ello al COMPRADOR tan pronto como éstos pasen a la etapa de comercialización.

3.6 En lo que respecta a esos nuevos conjuntos, subconjuntos y piezas de repuesto, el PROVEEDOR deberá comprometerse a conceder al COMPRADOR los mismos precios preferenciales que le hubiese acordado ya.

4. Medidas preparatorias de los pedidos

4.1 En un plazo de ... días civiles contados a partir de la fecha de la firma del Contrato, el PROVEEDOR deberá proceder al estudio del parque del país del COMPRADOR y determinar, haciéndose responsable de ello, las necesidades en materia de conjuntos, subconjuntos y piezas de repuesto de su marca montados en los productos que constituyen el parque del país del COMPRADOR, las cuales habrán de traducirse en un nivel de existencias que se fijará teniendo en cuenta el tiempo que llevan los pedidos y su correspondiente ejecución.

En un plazo de ... días civiles contados a partir de la fecha de la firma del Contrato y conforme a las estipulaciones de éste, el PROVEEDOR deberá entregar al COMPRADOR una propuesta de primer pedido (sobre la composición o el ajuste de las existencias) y enviarle las instrucciones en cuanto a la gestión de las existencias determinadas por el PROVEEDOR.

4.2 De haber aceptado esa propuesta de primer pedido y si esa propuesta ha resultado abusivamente elevada, el COMPRADOR podrá, al cabo de un plazo de ... meses contados a partir de la recepción de las existencias, devolver total o parcialmente al PROVEEDOR, que lo acepta, los conjuntos, subconjuntos o piezas de repuesto que el primero no haya vendido o no haya utilizado hasta esa fecha. Tal devolución se hará sobre la base del precio facturado por el PROVEEDOR, precio al que se sumarán los gastos, derechos e impuestos pagados por el COMPRADOR. Dicho importe habrá de ser abonado al COMPRADOR, en la cuenta bancaria designada y en la moneda del Contrato, en un plazo de ... días civiles contados a partir de la fecha de recepción por el PROVEEDOR de la solicitud del COMPRADOR.

4.3 EL PROVEEDOR deberá proporcionar gratuitamente al COMPRADOR las listas detalladas de los conjuntos, subconjuntos y piezas de repuesto específicas de cada modelo de producto que será objeto de suministro.

4.4 EL PROVEEDOR deberá comprometerse a ayudar al COMPRADOR a constituir nuevas existencias para atender las necesidades en materia de conjuntos, subconjuntos y piezas de repuesto surgidas de cada nueva importación de

productos equipados de conjuntos, subconjuntos y piezas de repuesto de su marca, con objeto de evitar así todo agotamiento de las existencias en el tiempo que medie entre las diferentes entregas.

5. Formulación de los pedidos

5.1 Pedidos ordinarios

El COMPRADOR podrá hacer sus pedidos ordinarios en función de sus necesidades, por carta certificada con acuse de recibo. Los pedidos ordinarios comprenderán tanto los de reabastecimiento como los específicos.

5.2 Pedidos urgentes

Al margen de los pedidos ordinarios, el COMPRADOR habrá de contar con la posibilidad de hacer pedidos urgentes. Es preciso que ese género de pedido pueda hacerse por cualquier medio (carta certificada, telegrama, télex, etc.). En ese caso, todo pedido que haga el COMPRADOR por esos medios deberá ser ejecutado urgentemente por el PROVEEDOR con arreglo a las modalidades que se convenga.

6. Embalaje, protecciones y marcas que deben colocarse en los embalajes

Las recomendaciones que figuran a continuación tienen por objeto garantizar que las mercancías pedidas sigan un curso normal y protegerlas contra eventuales daños o pérdidas por permanencias prolongadas en zonas portuarias. La experiencia, particularmente en los países en desarrollo, muestra, en efecto, que, debido a la congestión de las zonas portuarias y a las numerosas formalidades administrativas de desembarco, despacho aduanero, etc., es indispensable tomar precauciones en materia de embalaje y marcado de las mercancías.

6.1 El PROVEEDOR deberá comprometerse a no expedir sus conjuntos, subconjuntos y piezas de repuesto sin los acondicionamientos y protecciones conformes con la naturaleza y la utilización de ellos a efectos del servicio posventa. El PROVEEDOR deberá ser considerado único responsable en caso de averías o de cualquier otro daño causados a los conjuntos, subconjuntos y piezas de repuesto durante su almacenamiento en el país del COMPRADOR por un defecto material o de diseño de sus acondicionamientos y protecciones. Además, el COMPRADOR quedará exento de responsabilidad cada vez que se demuestre que ha respetado lo prescrito por el PROVEEDOR en materia de almacenamiento.

Los embalajes de expedición deberán ser conformes con la clase de transporte elegido. Los acondicionamientos, protecciones y embalajes deberán ser conformes con lo previsto en un anexo que se adjuntará al Contrato.

6.2 Toda expedición de conjuntos, subconjuntos y piezas de repuesto al COMPRADOR deberá ser objeto de un marcado conforme con lo previsto en un anexo que se adjuntará al Contrato. Las marcas deberán ponerse en forma legible, visible e indeleble en tres lados distintos del embalaje.

6.3 En caso de que los conjuntos, subconjuntos y piezas de repuesto deban ser manejados con ciertas precauciones y/o colocarse en determinada forma, el PROVEEDOR deberá comprometerse a hacer que en los embalajes figuren las indicaciones necesarias. Estas deberán consistir en gráficos sobre la forma de tratarlos y en un aviso redactado en los idiomas elegidos por el COMPRADOR.

7. Entrega, penalidades, transporte, plazos

Se trata, en este caso, de modalidades convencionales en que podrá inspirarse el COMPRADOR.

7.1 La entrega de los conjuntos, subconjuntos y piezas de repuesto deberá hacerse, dentro de los plazos previstos en el Contrato, en los lugares indicados por el COMPRADOR en su pedido.

7.2 Cada pedido ordinario hecho por el COMPRADOR deberá ser objeto de una entrega completa por el PROVEEDOR c.i.f. (o f.o.b.) en un plazo de

7.3 Cada pedido urgente hecho por el COMPRADOR deberá ser objeto de una entrega completa por el PROVEEDOR c.i.f. (o f.o.b.) en un plazo de

7.4 En caso de incumplimiento de los plazos de entrega previstos en el Contrato, el PROVEEDOR deberá pagar al COMPRADOR, en concepto de penalidad por demora, por cada semana o fracción de semana de retraso, una suma igual a (x) del valor c.i.f. (o f.o.b.) de los conjuntos, subconjuntos y piezas de repuesto que no se hayan entregado todavía. En ningún caso la cuantía de esas sanciones podrá ser superior al importe de (y) del valor de los conjuntos, subconjuntos y piezas de repuesto que no se hayan entregado todavía. Las sumas adeudadas por ese concepto deberán ser abonadas al COMPRADOR, en la cuenta bancaria designada por éste y en la moneda del Contrato, en un plazo de ... días civiles contados a partir de la notificación del COMPRADOR.

7.5 El PROVEEDOR dispondrá de un plazo de gracia de ... días civiles para proceder a la entrega de las cantidades solicitadas en un pedido ordinario. Durante ese plazo de gracia, no se impondrá al PROVEEDOR la penalidad por demora prevista supra. Si al término de ese plazo de gracia el PROVEEDOR no ha procedido a las entregas previstas supra, se le impondrán retroactivamente las penalidades por demora a partir de las fechas de entrega previstas inicialmente.

7.6 El PROVEEDOR deberá comunicar al COMPRADOR, mediante télex confirmado por carta certificada con acuse de recibo, la fecha de embarque de los conjuntos, subconjuntos y piezas de repuesto, el número y peso de los paquetes expedidos y su valor c.i.f. (o f.o.b.), así como la fecha de llegada prevista y el nombre del buque o el número de vuelo del avión en que se transporte la mercancía, comunicación que deberá hacerse inmediatamente después de haberse efectuado la carga de los conjuntos, subconjuntos y piezas de repuesto a bordo del buque o avión.

7.7 El PROVEEDOR deberá enviar directamente y por vía aérea al COMPRADOR, en un plazo de ..., todos los documentos correspondientes a los conjuntos, subconjunto y piezas de repuesto, así como a la expedición de éstos a su dirección, con arreglo al desglose que figurará en un anexo al Contrato. En ese mismo anexo se habrá especificado cuáles son esos documentos.

7.8 La entrega y la transferencia de la propiedad y los riesgos se harán c.i.f. (o f.o.b.) hasta el puerto o aeropuerto del país del COMPRADOR que éste haya indicado en su pedido.

7.9 El COMPRADOR podrá reservarse el derecho a pedir en todo momento al PROVEEDOR que se ciña a otras modalidades distintas de las previstas en el Contrato en cuanto a la forma de llevar a cabo el transporte de los conjuntos, subconjuntos y piezas de repuesto. En tal caso, el COMPRADOR y el PROVEEDOR procederán a hacer las oportunas revisiones.

8. Verificación de la conformidad

8.1 El PROVEEDOR deberá garantizar al COMPRADOR que los conjuntos, subconjuntos y piezas de repuesto serán nuevos, de fabricación reciente y conformes con las especificaciones, las condiciones del Contrato y los pedidos del COMPRADOR.

8.2 EL COMPRADOR verificará si cada una de las entregas coincide con las cantidades pedidas. Eventualmente ese examen lo hará en presencia de un agente del PROVEEDOR durante la apertura de las cajas y paquetes en los locales del COMPRADOR o de sus clientes. La conformidad de los conjuntos, subconjuntos y piezas de repuesto con las especificaciones se verificará a medida que éstos empiecen a utilizarse.

8.3 En caso de que el COMPRADOR advierta disconformidades, avisará de ello al PROVEEDOR, el cual podrá proceder a la verificación de ellas en un plazo de ... contados a partir del aviso enviado por el COMPRADOR. Si el PROVEEDOR no procede a hacer tal verificación durante ese plazo, las comprobaciones hechas por el COMPRADOR se considerarán válidas por no impugnadas.

8.4 El importe de todos los conjuntos, subconjuntos y piezas de repuesto disconformes se reembolsará al COMPRADOR en un plazo de ... días civiles, en la cuenta bancaria designada por éste y en la moneda del Contrato, sobre la base del precio facturado de tales conjuntos, subconjuntos y piezas de repuesto, precio al que se sumarán los gastos, derechos e impuestos pagados por el COMPRADOR, los cuales serán revisables en caso de modificación de sus importes.

9. Garantías

9.1 EL PROVEEDOR deberá garantizar al COMPRADOR los conjuntos, subconjuntos, y piezas de repuesto expedidos contra todo vicio de funcionamiento, de fabricación o de otra índole que se deba a un defecto del diseño, los materiales o la fabricación de tales conjuntos, subconjuntos y piezas de repuesto, durante los períodos denominados de garantía previstos en un anexo al Contrato o durante cualesquiera otros períodos denominados de garantía acordados ya por el PROVEEDOR o propuestos a terceros y que sean más favorables que los que figuren en dicho anexo.

9.2 EL PROVEEDOR deberá garantizar al COMPRADOR contra toda acción que intente contra él un usuario, un tercero o un causahabiente de éstos con motivo de un daño corporal o material causado por un vicio oculto o reiterado del producto. El usuario, el tercero o el causahabiente de éstos pueden también intentar una acción directa contra el PROVEEDOR para obtener la reparación del daño.

10. Precios y modalidades de pago

Las recomendaciones que figuran a continuación se refieren a las posibilidades con que debería contar el COMPRADOR para:

- conocer en todo momento las tarifas que se le aplican;
- verificar todo cambio que se produzca en esas tarifas;
- obtener descuentos en función del volumen de sus adquisiciones.

Las disposiciones que se enumeran seguidamente apuntan a tal objetivo.

10.1 Los conjuntos, subconjuntos y piezas de repuesto que ha de entregar el PROVEEDOR en virtud del Contrato se venderán al COMPRADOR al precio mencionado en la tarifa que figurará en un anexo al Contrato.

10.2 Esos precios podrán revisarse el 1^o de enero de cada año, quedando entendido que, una vez hecha esa revisión, los precios serán fijos y definitivos por un período de doce meses. Tales precios no podrán ya revisarse nuevamente hasta el 1^o de enero siguiente, o con arreglo a cualquier otra periodicidad establecida de común acuerdo.

10.3 Los precios podrán ser revisados de común acuerdo entre las partes de conformidad con las disposiciones siguientes:

a) ... meses por lo menos antes del 31 de diciembre de cada año, el PROVEEDOR deberá enviar al COMPRADOR una propuesta de revisión de precios, en forma de tarifa, con el precio bruto puesto en fábrica.

b) El porcentaje de revisión de los precios de los productos contenidos en el registro del país del COMPRADOR no podrá ser superior al porcentaje medio de aumento global, el mismo año, de las tarifas generales y completas de exportación de los conjuntos, subconjuntos y piezas de repuesto del PROVEEDOR. Todo aumento que el COMPRADOR considere excesivo será reexaminado por las dos partes, quedando su justificación a cargo del PROVEEDOR.

c) El COMPRADOR deberá haber aceptado o rechazado definitivamente la propuesta del PROVEEDOR por lo menos un mes antes del 31 de diciembre de cada año.

10.4 Todo pedido hecho por el COMPRADOR con arreglo a una tarifa deberá servirse al precio que figure en dicha tarifa, incluso en el caso de que ésta haya sido objeto de alguna revisión con anterioridad a la entrega de los conjuntos, subconjuntos y piezas de repuesto pedidos.

10.5 La moneda del Contrato deberá indicarse en éste.

10.6 Las modalidades de pago de los conjuntos, subconjuntos y piezas de repuesto serán las que se establezcan en el Contrato (carta de crédito, letras de cambio aceptadas por el COMPRADOR, etc.).

10.7 Las letras de cambio aceptadas por el COMPRADOR serán domiciliadas en el banco que éste haya designado y que el PROVEEDOR considere aceptable.

10.8 El COMPRADOR podrá solicitar del PROVEEDOR, si las circunstancias económicas son favorables a ello, una bonificación sobre el precio de los pedidos que el COMPRADOR le haya hecho en el curso del año anterior.

11. Documentación técnica

El PROVEEDOR deberá enviar al COMPRADOR, y correr con los gastos correspondientes, los documentos, manuales, esquemas y hojas de mantenimiento, utilización, montaje, etc., descritos en un anexo, antes de transcurridos ... a partir de la firma del Contrato; se comprometerá, además, a proporcionar gratuitamente al COMPRADOR el mismo género de documentación cada vez que éste se lo solicite. El envío de esos documentos es fundamental para la instrucción del personal del COMPRADOR y para la organización y la formación de su red de servicio posventa.

12. Cláusula del cliente más favorecido

El PROVEEDOR deberá comprometerse a brindar al COMPRADOR los beneficios correspondientes al cliente más favorecido actual o venidero. Ese compromiso del PROVEEDOR subsistirá, en la forma definida, tras una eventual no renovación o rescisión del Contrato principal.

13. Disposiciones generales

13.1 Cesión: No deberá haber cesión alguna referente al Contrato sin el acuerdo de las partes.

13.2 Los documentos, manuales y demás material escrito facilitados por el PROVEEDOR deberán estar redactados en el idioma elegido por el COMPRADOR y especificado en el Contrato.

13.3 Unidad de medida: Las unidades consignadas tanto en los conjuntos, subconjuntos y piezas de repuesto como en la documentación técnica deberán expresarse en términos de las normas aplicables en el país del COMPRADOR.

13.4 Propiedad de los documentos, planos, accesorios y otros: El conjunto de documentos, planos, accesorios y otros que el PROVEEDOR facilite al COMPRADOR con ocasión del Contrato pasarán a ser de propiedad del COMPRADOR y tendrán carácter confidencial.

13.5 Notificación: Con la sola excepción de los casos en que el Contrato prevea otros medios de comunicación, las notificaciones que deban hacerse y los avisos y preavisos que deban darse se efectuarán por correo certificado con acuse de recibo.

14. Reclamaciones de terceros

14.1 El PROVEEDOR deberá garantizar al COMPRADOR contra toda acción intentada por un tercero con respecto a los derechos de propiedad industrial (patentes, modelos, diseños, marcas, licencias) de los conjuntos, subconjuntos y piezas de repuesto.

14.2 El PROVEEDOR deberá comprometerse a declararse en justicia en favor del COMPRADOR. En caso de condena, se comprometerá a costear todas las indemnizaciones, daños y perjuicios, honorarios, gastos, derechos de registro y otros.

15. Carácter confidencial del Contrato

El PROVEEDOR no deberá hacer comunicación alguna a terceros, directa o indirectamente, del texto total o parcial del Contrato sin el acuerdo previo y expreso del COMPRADOR. Esta obligación es recíproca. El COMPRADOR podrá eventualmente negarse a darlo sin tener necesidad de justificar su negativa.

16. Legislación aplicable y jurisdicciones competentes

El contrato se registrará conforme a las leyes y reglamentos vigentes en ... (país a especificar, siempre que esta cláusula pueda establecerse por voluntad de las partes; ciertos países exigen, en efecto, que la legislación aplicable sea la del país huésped).

17. Duración del Contrato

El Contrato deberá concertarse por un período de diez (10) años.

Ese período contará a partir de la fecha efectiva del Contrato. Deberá convenirse expresamente que, si una de las partes no desea renovar el Contrato en vigor, ésta deberá enviar un preaviso a la otra parte por carta certificada con acuse de recibo, despachada a más tardar ... antes de la fecha de expiración fijada en el Contrato.

A falta de denuncia expresa en las condiciones arriba especificadas, el Contrato se renovará por tácita reconducción de año en año, debiendo respetarse el mismo preaviso de

18. Fecha efectiva del Contrato

El Contrato no entrará en vigor hasta que se cumplan las formalidades siguientes:

- La firma por el COMPRADOR y el PROVEEDOR del Contrato de adquisición correspondiente a los productos señalados precedentemente;

- La aprobación del Contrato, en caso necesario, por las autoridades competentes del país del COMPRADOR, el cual costeará y tramitará tal formalidad;

- La aprobación de ese Contrato, en caso necesario, por las autoridades competentes del país del PROVEEDOR, el cual costeará y tramitará tal formalidad.

EJEMPLOS: PRINCIPALES ANEXOS 7/

TARIFA DEL PROVEEDOR

Contrato de suministro de piezas de repuesto

1. Tarifa del PROVEEDOR

La tarifa entregada al COMPRADOR en virtud del Contrato es la de enero del año

Las dos partes tendrán que convenir si ha de entenderse que esa tarifa es f.o.b. o c.i.f. y si comprende o no el embalaje.

Quedará entendido, además, que los precios de los conjuntos y subconjuntos habrán de ser competitivos en comparación con los correspondientes a modelos semejantes.

2. Descuento

El PROVEEDOR concede al COMPRADOR un descuento del ...% sobre el precio en vigor, a partir del .. de de 19... Queda entendido entre las partes que no se modificará la tarifa de enero del año, aplicable hasta el 31 de diciembre del año ... +1.

La revisión de los precios de los conjuntos, subconjuntos y piezas de repuesto correspondientes al año ... +2 se calculará sobre la base de la tarifa de enero del año ... +1, que el PROVEEDOR habrá proporcionado a título informativo al COMPRADOR.

3. Modificación de la tarifa

El PROVEEDOR debe notificar al COMPRADOR toda modificación de la tarifa. Asimismo, deberá proporcionarle todos los elementos que permitan apreciar lo bien fundado de esa modificación.

Anexo

EMBALAJES - MARCAS - PROTECCIONES

1. Embalaje

El embalaje de las piezas de repuesto expedidas por el PROVEEDOR al COMPRADOR será el adecuado en términos del medio de transporte utilizado: ...

2. Protección, ejemplo:

- "- Refuerzo interno de placa de cartón parafinado:
- Confección, de una funda compuesta de tela, polietileno y aluminio, correspondiente a las dimensiones internas de la caja."

En el caso de que una misma caja contenga varias referencias, convendrá separar éstas en paquetes divisorios de la caja y recubrir cada uno de ellos con una funda compuesta.

7/ Véase "Documentos contractuales", en la pág. 21 supra.

- "- El elemento de apuntalamiento debe ser neutro (fibra de polietileno);
- Dentro de la caja deben ponerse sobres deshidratantes;
- El cierre de cada una de las fundas debe ser soldado en el vacío;
- Antes de armar la caja, deberá ponerse un refuerzo interno de placas de iscrel y láminas de aluminio."

El embalaje hecho por el PROVEEDOR ha de ser, sin embargo, totalmente hermético y garantizar en cualquier caso una protección que permita tenerlo al aire libre durante por lo menos ... meses.

3. Protecciones particulares, ejemplo:

"Los piñones y engranajes deben estar protegidos individualmente por inmersión o mediante receptáculos acartonados para evitar los golpes y roces.

Debe utilizarse una protección idónea en el caso de toda pieza frágil.

Debe emplearse una protección y un acondicionamiento que permitan un almacenamiento prolongado y una manipulación frecuente de todas las piezas."

Anexo

DOCUMENTACION TECNICA

El PROVEEDOR se compromete a aceptar una difusión sistemática a efectos del suministro gratuito de todos los documentos publicados referentes a las piezas de repuesto destinadas a la red del COMPRADOR en conjunto.

La documentación no se limitará al primer juego de documentos, y el PROVEEDOR se compromete a proporcionar gratuitamente una documentación completa cada vez que se cree un nuevo punto de posventa en respaldo de su material.

A título indicativo, se trata, sobre todo, de los documentos siguientes:

- Catálogo de piezas de repuesto
- Microfichas
- Boletín de información
- Repertorio sinóptico
- Nota técnica
- Manual para la formulación de recomendaciones
- Lista de recomendaciones para diferentes etapas de la reparación
- Plano de los órganos de cada tipo de motor
- Manual de organización y norma de almacenamiento de piezas de repuesto
- Manual de gestión mediante la informática y ficheros cardex.

Anexo

LISTA DE SUBCONTRATISTAS

Advertencia

El conocimiento por el COMPRADOR de los subcontratistas del PROVEEDOR puede tener importancia. En efecto, las tarifas aplicadas por los subcontratistas son generalmente menos elevadas que las aplicadas por el PROVEEDOR del producto. Por esa razón se aconseja abastecerse directamente de los

subcontratistas cada vez que esto sea posible. Hay que señalar, no obstante, que la adquisición al PROVEEDOR del producto ofrece generalmente mayores garantías en materia de calidad.

Este anexo tiene por objeto definir cuáles son las empresas subcontratistas fabricantes de piezas montadas en los productos entregados por el PROVEEDOR al COMPRADOR.

La lista de las empresas subcontratistas es la siguiente:

.....
.....
.....

Toda modificación de dicha lista deberá comunicarse al COMPRADOR.

PARTE II

	<u>Página</u>
EMSAMBLAJE (MONTAJE) DE MAQUINARIA Y EQUIPO AGRICOLAS	36
Consideraciones generales	36
1. Las actividades de ensamblaje consideradas como un primer paso hacia la fabricación, a escala industrial, de maquinaria agrícola	36
2. Limitaciones de las actividades de ensamblaje	37
3. Las actividades de montaje deberían inscribirse en el marco de la elaboración de un plan de integración progresiva a largo plazo	37
4. Compromiso del proveedor de suscribir el plan de integración progresiva a largo plazo de su socio, el cliente	38
5. Necesidad de un control de los precios de importación de piezas y componentes para ensamblaje	38
6. En busca del equilibrio de la balanza de divisas	39
i) La necesidad de rebasar un umbral mínimo de integración	40
ii) La necesidad de recurrir a la exportación	40

PARTE II

ENSAMBLAJE (MONTAJE) DE MAQUINARIA Y EQUIPO AGRICOLAS

Consideraciones generales

Un contrato para la instalación de líneas de ensamblaje de maquinaria agrícola consiste, de hecho, en concertar con un proveedor un simple contrato de suministro de series C.K.D. (completely Knocked down -completamente desmontadas). Así pues, las consideraciones y recomendaciones relativas al suministro de productos acabados y de piezas de repuesto se aplican también en el caso de un contrato de ensamblaje.

Por otra parte, un proyecto para la instalación de líneas de ensamblaje no exige que se lleven a cabo actividades importantes en las esferas de la infraestructura, el suministro de equipos complejos y la organización del trabajo en cadena, pero sí exige, en cambio, personal local calificado.

Cabe formular, no obstante, una serie de recomendaciones acerca de la manera de dirigir una operación de ensamblaje de maquinaria agrícola en un país en desarrollo.

1. Las actividades de ensamblaje consideradas como un primer paso hacia la fabricación, a escala industrial, de maquinaria agrícola

La fabricación local a escala industrial exige movilizar recursos humanos y financieros importantes y recurrir a la tecnología extranjera. En el caso de los países en desarrollo, la movilización de recursos humanos y financieros representa un costo financiero y social que puede incidir gravemente en los escasos recursos disponibles. En consecuencia, conviene a veces pensar en escalonar en el tiempo la movilización de recursos necesaria para una industrialización local; es decir, que la industrialización podría realizarse en etapas sucesivas, la primera de las cuales sería la de ensamblaje.

Las actividades de ensamblaje tienen la ventaja de que no requieren recursos financieros importantes ni una mano de obra local muy calificada. Tales actividades permiten sustituir parcialmente el valor añadido que está representado en el producto por los salarios de la mano de obra de ensamblaje y las contadas materias primas o productos semiacabados disponibles localmente.

Las actividades de ensamblaje permiten asimismo una mayor disponibilidad del producto y pueden facilitar el inicio de actividades de reparación,

servicio de revisión y mantenimiento, que son otros factores que pueden contribuir a una utilización racional de equipos costosos. Por otra parte, la existencia en un país en desarrollo de una línea de ensamblaje de maquinaria o equipo agrícola se traduce en una cierta regularidad en el suministro del mercado local, lo que favorece la normalización del parque, condición indispensable para aminorar los efectos de un conocimiento incompleto de las funciones de mantenimiento, gestión de las existencias de piezas de repuesto, etc.

Sin embargo, las actividades de ensamblaje no constituyen forzosamente un fin en sí mismas, sino que, de hecho, se consideran a menudo como una etapa en el proceso de industrialización nacional.

2. Limitaciones de las actividades de ensamblaje

Las actividades de ensamblaje tienen, por otra parte, ciertas limitaciones:

- No permiten la transferencia de tecnología (pero pueden constituir un primer paso);
- No permiten el desarrollo de las capacidades técnicas o tecnológicas locales (pero pueden iniciar tal desarrollo);
- Genera un valor añadido poco significativo;
- En comparación con las compras de productos montados, la importación de series C.K.D. para ensamblaje local no siempre representa ahorros importantes en divisas; los precios fijados para las series C.K.D. se traducen a menudo en un precio de coste de los productos montados localmente superior al precio de adquisición de los mismos productos que se importan ya montados;
- Es importante procurar que los precios de las series C.K.D. permitan al comprador beneficiarse de un valor añadido razonable.

3. Las actividades de montaje deberían inscribirse en el marco de la elaboración de un plan de integración progresiva a largo plazo

Un plan de integración progresiva a largo plazo tendría que entrañar una serie de objetivos que habrían de lograrse en períodos determinados y que se referirían a la fabricación local de componentes y piezas.

En primer lugar, podrían integrarse los componentes y piezas que se presten a ser integrados en la industria existente, que no pertenezcan a una marca determinada y cuya fabricación resulte menos compleja y favorezca la valorización de los productos semielaborados o de las materias primas disponibles localmente, así como de la mano de obra local. En segundo lugar, podrían integrarse en las últimas etapas del proceso de industrialización los componentes y piezas más complejos, cuya fabricación exige inversiones importantes y una mano de obra especializada.

Se podría conseguir así un escalonamiento adecuado de las inversiones, además del dominio progresivo de las técnicas y tecnologías aplicadas.

4. Compromiso del proveedor de suscribir el plan de integración progresiva a largo plazo de su socio, el cliente

Al acceder a colaborar en el inicio de actividades de ensamblaje, el proveedor debería comprometerse a seguir prestando su colaboración en todas las fases de integración progresiva de su producto. Este compromiso puede concretarse mediante la firma de un acuerdo-marco en que se determinen las modalidades y condiciones de una colaboración industrial a largo plazo entre las dos partes. Dicho acuerdo iría provisto de garantías que, en caso necesario, podrían dar los gobiernos de las dos partes.

El acuerdo de colaboración industrial a largo plazo se fundamentará en el interés que tengan las dos partes en completar el proceso de integración. Cuando un proveedor de productos relacionados con la maquinaria agrícola acepta prestar su colaboración para iniciar actividades de montaje, da por hecho que obtendrá a cambio un volumen de pedidos regulares durante varios años. Este volumen de pedidos está constituido por las piezas y componentes necesarios para el montaje de aquellos productos cuyos derechos de fabricación haya cedido el proveedor.

A primera vista puede parecer contrario a los intereses del proveedor que disminuya, en la medida en que acepte contribuir a la fabricación local de una parte cada vez mayor de estos componentes y piezas, el volumen de pedidos que espere obtener. Sin embargo, la disminución del volumen de piezas y componentes a entregar por el proveedor, que será una consecuencia de la integración local de dichos componentes y piezas, podrá compensarse con creces mediante la expansión del mercado. El crecimiento del mercado se traducirá en un aumento constante del volumen de piezas y componentes que todavía no se fabriquen localmente y que alimenten las líneas de montaje.

5. Necesidad de un control de los precios de importación de piezas y componentes para ensamblaje

Al recurrir a un proveedor para iniciar actividades de ensamblaje, el comprador corre el riesgo de que el proveedor eleve exageradamente los precios de las series C.K.D. que se necesiten para poner en marcha su línea de montaje. Hay varias fórmulas que permiten controlar hasta cierto punto el precio de estas series; por ejemplo:

i) Concertar acuerdos plurianuales de suministro a precios determinados de antemano (fórmula difícilmente aceptable para el proveedor, o aceptable pero a cambio de precios elevados).

ii) Adopción de una fórmula de revisión anual de precios (esta fórmula plantea el problema de la elección de los índices de revisión).

iii) Adopción de una "cesta de precios" (lista de precios) para la exportación de productos similares. La revisión del precio de las series C.K.D. se lleva a cabo sobre la base de la evolución media de los precios que figuran en la lista (esta fórmula plantea el problema de la correspondencia entre el precio del producto acabado y el precio de la serie C.K.D.).

iv) Recurrir a la competencia de varias marcas (esta fórmula supone que el comprador dispone de una línea de montaje (o de varias) donde se pueden elaborar diferentes marcas). La introducción de varias marcas en una línea de montaje no plantea problemas importantes a este nivel. Conviene, sin embargo, recurrir con prudencia a esta fórmula, pues la existencia de un número elevado de marcas provoca, sobre todo en el caso de la maquinaria agrícola, dificultades insuperables a nivel del suministro y la gestión de las existencias de piezas de repuesto, así como en lo que se refiere al mantenimiento y reparación de los equipos.

v) Abrir el mercado a productos "montados" cada vez que el proveedor de series C.K.D. fije precios que se consideren demasiado elevados (esta fórmula equivale a la introducción de marcas nuevas, y entraña los mismos riesgos que se han mencionado en los apartados precedentes). Representa asimismo un tipo de medida que no compete a la empresa de ensamblajes, sino a la política comercial del país del cliente (asignación de contingentes).

Cabe decir, en conclusión, que el problema de la fijación de precios de las series C.K.D. es el más difícil de los que se plantean en las actividades de ensamblaje. Ese problema constituye el obstáculo principal de tales actividades y exige abreviar al máximo la duración de esta fase en un proceso de integración progresiva.

6. En busca del equilibrio de la balanza de divisas

La experiencia demuestra que la diferencia entre el precio de una serie C.K.D. de un determinado producto para la maquinaria agrícola y el precio de ese mismo producto importado ya montado raramente resulta superior al 10%. Esto significa que no puede producirse un equilibrio en la balanza de divisas por el simple hecho de que se lleven a cabo actividades de montaje. No se logra el equilibrio en materia de divisas en una actividad de industrialización a menos que el valor en divisas de las piezas y componentes de un producto fabricado localmente rebase el valor de las piezas y componentes importados pagados en divisas, es decir, cuando las piezas producidas localmente sustituyen a las piezas importadas. Por lo tanto, es necesario que la diferencia resultante permita sufragar el reembolso de las inversiones que nayan

producido desembolsos en divisas para la compra de piezas y componentes no fabricados. Por ello, habrá que analizar los siguientes factores:

i) La necesidad de rebasar un umbral mínimo de integración

Una situación semejante no puede ocurrir a menos que el porcentaje de integración local rebase un umbral mínimo y que una parte de las piezas, componentes o productos fabricados localmente se exporte, y el país obtenga así recursos en divisas para sufragar los gastos que sea preciso efectuar en el exterior a fin de obtener bienes de capital, prestación de servicios y suministros necesarios para el funcionamiento de la unidad de producción;

ii) La necesidad de recurrir a la exportación

Habrá que conceder especial atención al equilibrio de la balanza de divisas de cada proyecto industrial. En el caso de una línea de montaje, al igual que en todas las etapas del plan de integración progresiva, los proveedores industriales asociados deberían favorecer, mediante un mecanismo consistente en la absorción de una parte de la producción local, el logro de una balanza de divisas equilibrada y también positiva, en la medida de lo posible, para beneficio del país que les abre su mercado.

La absorción de una parte de la producción local supone precios competitivos en el mercado internacional, una calidad comparable, y suficiente capacidad para poder atender los pedidos.

PARTE III

	<u>Página</u>
FABRICACION DE MAQUINARIA Y EQUIPO AGRICOLAS	42
1. Consideraciones generales	42
2. Consideraciones relativas a la coordinación	44
3. Recomendaciones y ejemplos de cláusulas	46
A. Diseño de la fábrica	46
B. La misión del arquitecto industrial	48
1. Especificaciones y expedientes para la conexión con las redes de servicios públicos	48
2. Planos y especificaciones de las obras de infraestructura y construcción	49
3. Formulación de las órdenes de obras de infraestructura y construcción	50
4. Dirección de las obras	50
5. Permisos administrativos	53
6. Conexión con las redes de servicios públicos	53
7. Pago a las empresas encargadas de las obras de infraestructura y construcción	54
C. Suministro e instalación del material de construcción	54
1. Lista del material de construcción	54
2. Pedidos del material de construcción	55
3. Modificación de la lista del material de construcción	55
4. Calidad del material de construcción	56
5. Entrega e inspección del material de construcción	57
6. Marcas y embalaje	57
7. Instalación del material de construcción	58
8. Suministro, por el cliente, de determinados elementos del material de construcción	58
9. Acta de comprobación de las instalaciones	59
D. Organización y gestión inicial de la fábrica	59
1. Planificación	61
2. Preparación del estudio de organización de la fábrica	62
3. Gestión inicial	63

PARTE III

FABRICACION DE MAQUINARIA Y EQUIPO AGRICOLAS

1. Consideraciones generales

La elección del producto a industrializar debe concebirse como la consecuencia lógica de la importación, pues los productos que han sido ensayados y experimentos son conocidos y adaptados a las condiciones locales. Además, se satisfacen mejor las necesidades de normalización del parque, se capacita al personal en el funcionamiento y reparación de la maquinaria y el equipo, y las existencias de piezas de repuesto serán más reducidas y resultarán por tanto menos costosas. Es evidente que esa elección se ve enormemente facilitada si el país dispone de centros de ensayo de materiales o puede recurrir a centros internacionales reconocidos especializados en esta esfera.

El objetivo que hay que alcanzar es el de garantizar cierta autonomía para el país o el conjunto geopolítico de que se trate. Ahora bien, el camino que se debe seguir está en función de las condiciones particulares de cada país, es decir, de su grado de industrialización, de sus leyes y políticas de inversiones, de la existencia -o ausencia- de estructura industrial, de la magnitud del mercado, de las disponibilidades financieras, de los recursos humanos y de la necesidad de valorizar materias primas locales. Ese conjunto de factores determinan también el tiempo necesario para alcanzar la tasa de integración deseada.

En el caso de un producto elaborado (como el tractor), se puede concebir la fabricación en el marco de un plan de industrialización de dicho producto que se extienda por un período largo. Entonces se podrían identificar fases intermedias de duración variable, que comprendiesen desde las operaciones más sencillas hasta las más complicadas: montaje, embutición, mecanizado, tratamiento térmico, forja, fundición. Eso facilitaría también la movilización de los capitales necesarios mediante un escalonamiento a lo largo de un período prolongado. El beneficio neto y la amortización ("cash flow") podrían realizarse con mayor rapidez, pues las ventas podrían iniciarse poco después de construída la fábrica. Entre las consideraciones previas, convendría señalar las siguientes:

Elección de los componentes a fabricar

En general, habría que planear en primer lugar la fabricación de piezas de utilización general en la industria existente, así como de las que fabrique el licenciante en sus propias fábricas. El período que medie entre el montaje y la fabricación local debería ser más corto que el período que transcurra hasta que el producto quede obsoleto para el licenciante. También es oportuno prever la fabricación de las piezas que el propio licenciante subcontrate, ya que pueden encargarse de ello subcontratistas del país del licenciatarío.

Determinación del área de la fábrica y de las infraestructuras

La experiencia ha demostrado que es preferible excederse en las dimensiones de los talleres superando las normas habitualmente admitidas en los países desarrollados. Así podrán amortizarse mejor las consecuencias de errores de diseño (por ejemplo, capacidades de producción insuficientes), los azares de la explotación (averías de las máquinas, existencias importantes). En ese caso se dispondrá de zonas "amortiguadoras" para dar mayores facilidades a la gestión y garantizar, sin necesidad de ampliar los locales, un aumento de la producción.

Equipos de producción

La elección debe orientarse hacia maquinaria o equipos fiables, puestos a prueba en el sector de producción de que se trate. La elección entre máquinas universales y máquinas especializadas, de mayor rendimiento y más complejas, resulta inevitable y debería poder decidirse a base del grado de conocimiento de la función de mantenimiento. Una máquina de alto rendimiento paralizada perturbará el proceso de fabricación más que una máquina universal de la que existan varias unidades en la fábrica.

También desde el punto de vista del mantenimiento es preferible evitar, en la medida de lo posible, utilizar máquinas complejas desde el comienzo del proceso de fabricación. Podría preverse un aumento progresivo de la complejidad de acuerdo con la evolución del grado de conocimiento de la función de mantenimiento.

Construcción de los edificios

En la misma fase de planificación, deberá preverse la máxima utilización de maquinaria y equipo locales.

Debería prestarse atención particular a la construcción de las infraestructuras en razón de los costos que entraña (del 20 al 30% en general). También debiera lograrse un control riguroso en diferentes sectores: ingeniería civil, acabados, servicios públicos.

2. Consideraciones relativas a la coordinación

Según la situación particular de cada país, y en función de los objetivos que se fijan las autoridades con competencia sobre la industria de la maquinaria agrícola, tendrán mayor o menor importancia los diferentes proyectos de cláusulas y anotaciones que se exponen más adelante; su redacción definitiva variará en cada caso.

Esas cláusulas adquirirán una importancia cada vez mayor a medida que el producto que se haya de fabricar adquiera más complejidad y sean también más complejas las tecnologías utilizadas.

No cabe, sin embargo, sacar la conclusión de que sólo la naturaleza del producto a fabricar determina el grado de elaboración de las cláusulas contractuales, pues un producto relativamente sencillo (los arados, por ejemplo) fabricado en grandes cantidades, con una integración local máxima, constituye un proyecto industrial más exigente en materia de garantías contractuales que la instalación de una simple línea de montaje de máquinas (tractores, por ejemplo). De hecho, lo determinante en la importancia de las relaciones contractuales entre el cliente y el constructor es la tecnología de fabricación utilizada y no el producto.

Por otro lado, la variedad de operaciones que se deben realizar para poner en marcha una instalación industrial de fabricación de maquinaria y equipo agrícolas obliga con frecuencia al cliente (responsable de la obra) a recurrir a varios socios extranjeros y nacionales. Según el grado en que domine la función de coordinación del conjunto de quienes intervienen en el proceso, el cliente puede encargarse él mismo de dicha coordinación o delegarla en un único socio, como ocurre en el caso de las fórmulas "llave en mano". El tipo y número de contratos que el cliente deberá tener dependerá, por tanto, de la fórmula adoptada. En un caso habrá tantos contratos como personas intervengan para cada operación particular; en otro, se podrá concertar con un socio único un convenio global que abarque todo el conjunto de las operaciones.

La función de coordinación es la operación más difícil en la realización de conjuntos industriales importantes. Para llevarla a cabo eficazmente, el cliente debería poseer auténtica experiencia en la materia; de lo contrario, debería obtener la colaboración efectiva de un socio para que desempeñe esa función.

El objetivo primordial de un organizador en un país en desarrollo sigue siendo, evidentemente, el de tener a su disposición una fábrica que funcione correctamente de acuerdo con el pliego de condiciones.

La consecución de ese objetivo exige que cada persona que intervenga en cada una de las operaciones desempeñe cumplidamente sus obligaciones. Puede ocurrir que algunas de esas obligaciones no se desempeñen correctamente y que las justificaciones dadas no permitan al encargado de la obra deslindar exactamente las responsabilidades. Por ejemplo, si un producto o una pieza dada no puede producirse en la fábrica en la cantidad requerida, ¿a quién habrá que imputar ese fallo? ¿Al proveedor del equipo? ¿Al licenciante, por falta de documentación suficiente? ¿Al encargado de la capacitación de personal? ¿Al encargado de la gestión inicial de la fábrica?

En realidad, esa cuestión está relacionada con la de las garantías que el encargado de la obra deberá definir y poner en práctica para lograr no sólo la ejecución correcta de las diferentes operaciones, sino también, y sobre todo, con la de las garantías que permitan la construcción de una fábrica que cumpla con todos sus objetivos de producción en términos de cantidad, calidad, integración local, utilización del personal local, etc.

Se ha presentado el conjunto de cláusulas contractuales y de recomendaciones en forma de operaciones distintas y homogéneas. Cada una de dichas operaciones caracteriza una fase particular del proceso de estudio, realización y puesta en marcha de una fábrica. Se han hecho observaciones sobre la importancia que reviste la buena coordinación de ese conjunto de operaciones que concurren al mismo objetivo. Esa coordinación y los problemas de responsabilidad que plantea tienen una repercusión considerable sobre los resultados de las diferentes operaciones y, por tanto, sobre el buen fin del proyecto.

Aquí basta con señalar que la ejecución correcta de las diferentes operaciones consideradas por separado no da necesariamente garantías de buena ejecución del conjunto del proyecto a cuya realización concurren.

Así, se plantea la cuestión de en qué condiciones y para qué tipo de producto a fabricar interesará a un cliente, encargado de la obra, distribuir las tareas que tenga intención de confiar a diversos socios y en qué otras condiciones y para qué otro tipo de producto le interesará, al contrario, agrupar las operaciones y confiarlas a un solo socio.

Sobre esa cuestión cabe hacer las siguientes observaciones:

- Al encargado de la obra le resultará más difícil delimitar la responsabilidad del socio en el caso de que existan varias personas que intervengan en operaciones diversas que en el de que exista una sola para todas las operaciones.

- Ese inconveniente de "dispersión" de las responsabilidades queda contrapesado, desde otro punto de vista, por las ventajas que ofrece al encargado de la obra una descomposición acertada de la realización de un proyecto en varias operaciones.

- Esas ventajas resultarán del aprendizaje, del que el encargado de la obra se beneficiará con toda seguridad asumiendo personalmente la responsabilidad de la coordinación de las operaciones y tal vez la totalidad o parte de las propias operaciones, en lugar de contentarse con hacer de "socio durmiente", como se corre el riesgo de que ocurra en operaciones unificadas.

Desde luego, no existe fórmula perfecta. La solución adoptada dependerá esencialmente de cómo valore el encargado de la obra los siguientes parámetros esenciales: su grado de experiencia, el medio dentro del cual trabaja, la complejidad del producto a industrializar, la tecnología utilizada, la mayor o menor disponibilidad de personal capacitado, la importancia del riesgo financiero y las modalidades de su asunción, la calidad del socio o socios elegidos.

3. Recomendaciones y ejemplos de cláusulas

A. Diseño de la fábrica

La fábrica será diseñada, de conformidad con las reglas apropiadas, para responder al conjunto de los objetivos que se pretendan alcanzar y a las normas estipuladas y para fabricar in situ los productos o piezas en las cantidades previstas en el programa de producción. Los planes, diseños, especificaciones y otros documentos en materia de arquitectura industrial que servirán de base para la construcción de la fábrica se ejecutarán de acuerdo con los principios de la profesión. Los productos o piezas fabricados en la fábrica serán esencialmente de la misma calidad que los productos análogos fabricados en las fábricas del licenciante y presentarán las mismas

características generales, a reserva de las normalizaciones o modificaciones previstas en el anexo al Contrato. La concepción de la fábrica deberá tener en cuenta las condiciones aplicables en el país del cliente y, más en particular, en la región en que se implante la fábrica, incluidas las relativas a la ubicación.

Elementos relativos al estudio técnico

a) El socio preparará y entregará al cliente, a más tardar ... meses después de la fecha de entrada en vigor del Contrato, documentación completa de todos los planes y estudios que hayan servido para precisar y completar la descripción de la fábrica y los planes preliminares que figuren en el anexo ... al Contrato.

b) El socio entregará al cliente ... meses después de la fecha de entrada en vigor del contrato:

i) Un estudio técnico y tecnológico completo relativo al material de producción. Esa documentación, que la fábrica aprovechará, debe ser homogénea, coherente y perfectamente adaptada a la documentación técnica relativa a los productos, tal como la facilite el licenciante (en los términos del contrato de cesión de los derechos de propiedad industrial y del "know-how"). Comprenderá entre otras cosas:

- Los planos, la disposición y los manuales detallados de instrucciones relativas a la utilización del material de producción en función de procedimientos de fabricación de las piezas y de los productos, incluidos los tiempos asignados y fijados de acuerdo con las normas en uso en el país del licenciante;
- Las posibilidades de adaptación, de modificación y de polivalencia del material de producción en vista de la evolución previsible del programa de producción;
- Las gamas y fichas de instrucciones, incluidos los tiempos y el método de medida de los tiempos de producción, que se fijarán de acuerdo con las normas utilizadas en las fábricas del licenciante (según la fórmula escogida, esa operación podría formar parte del contrato de licencia);
- Las notas descriptivas, las instrucciones de funcionamiento y los manuales de mantenimiento del material de producción, así como los catálogos de piezas de repuesto;
- Las normas y especificaciones del material de producción y, en particular, las herramientas de corte, herramientas pequeñas y equipo de control;
- Gráficos que indiquen la carga conectada de las máquinas, así como sus límites de capacidad y tolerancia;

ii) Un estudio de las unidades de producción auxiliares, de las instalaciones y de los equipos generales;

iii) Un estudio tecnológico complementario para los servicios e instalaciones auxiliares y, sobre todo, los servicios de mantenimiento de las reservas, los servicios administrativos y los diversos servicios públicos.

B. La misión del arquitecto industrial

Según las tecnologías utilizadas, el tipo de producto, el nivel de integración en la fábrica, las series de producción, las obras de edificación de una fábrica pueden ir del simple cobertizo para la producción artesanal hasta las infraestructuras industriales en gran escala. En este último caso, las obras de edificación pueden constituir la parte más importante del costo de un proyecto industrial.

Por otro lado, las diferentes operaciones de que se compone la edificación de una fábrica exigen una coordinación muy estrecha entre los diversos participantes. Una atención insuficiente a la función de coordinación provocará retrasos importantes del programa y aumentará los costos considerablemente. Esa tarea de coordinación puede confiarse a un arquitecto industrial.

El cliente procurará que el arquitecto industrial conceda la atención más amplia posible a las empresas del país del cliente y a los materiales y procedimientos de construcción locales, intentando, al mismo tiempo, adoptar normas que lo permitan.

Principios generales

EL ARQUITECTO INDUSTRIAL, a base de los documentos preparados en el marco del diseño general de la fábrica, realizará los planos, elaborará las especificaciones generales y/o de detalle de tal modo que la EMPRESA o las EMPRESAS elegidas puedan establecer los planes de ejecución que les permitan realizar las OBRAS DE INFRAESTRUCTURA Y DE EDIFICACION.

EL ARQUITECTO INDUSTRIAL se encargará de la preparación de las licitaciones. Aprobará los planes de ejecución, supervisará y dirigirá la realización de las OBRAS DE INFRAESTRUCTURA Y DE EDIFICACION.

a) OBLIGACIONES DEL ARQUITECTO INDUSTRIAL

1. Especificaciones y expedientes para la conexión con las redes de servicios públicos

EL ARQUITECTO INDUSTRIAL deberá entregar al CLIENTE los expedientes de conexión que especifiquen las cantidades definitivas de electricidad, gas

natural, fuel, agua para uso industrial y agua potable que sean necesarias para el funcionamiento de la FABRICA, con miras a posibilitar la solicitud de conexión con las redes públicas. El ARQUITECTO INDUSTRIAL entregará al CLIENTE las indicaciones y documentos constitutivos del expediente exigido para obtener el permiso de construcción.

2. Planos y especificaciones de las obras de infraestructura y construcción

Basándose en el diseño general de la FABRICA (que figura en el anexo ...), el ARQUITECTO INDUSTRIAL elaborará los documentos técnicos (planos, esquemas, especificaciones) que hayan de servir para la constitución de los expedientes de licitaciones. Esos documentos deberán ser suficientemente completos y explícitos como para permitir a las EMPRESAS llevar a cabo, ajustándose a ellos, los planes detallados de ejecución de los trabajos.

Dichos documentos contendrán en particular los elementos siguientes:

- diseño y disposición (distribución en planta) general,
- especificaciones de los locales,
- circuitos de transporte interno y disposiciones de los canales de aprovisionamiento principales,
- especificaciones de los conductos de conexión necesarios, cantidades de agua requeridas, etc.,
- requisitos relativos a las conexiones por carretera y por ferrocarril,
- requisitos relativos a la distribución interna de la corriente eléctrica, del agua, del gas y del aire comprimido,
- requisito relativo a la fuerza de sustentación y al límite local de los aparatos elevadores,
- particularidades del envío de material,
- requisitos relativos a la iluminación, la protección contra incendios, la climatización, la ventilación, la calefacción, la eliminación de residuos, el medio ambiente, la calidad del suelo, etc.;
- indicación sobre los cimientos para las máquinas de producción.

Además, el ARQUITECTO INDUSTRIAL proporcionará a la EMPRESA o a las EMPRESAS contratistas, progresivamente y en el momento oportuno, otras indicaciones, tales como los planos de cimientos, fosas, conductos, zócalos, reserva de empotramientos, reserva de paso para la instalación de los equipos, etc.

3. Formulación de las órdenes de OBRAS DE INFRAESTRUCTURA Y CONSTRUCCION

3.1 Preparación de los pliegos de condiciones y especificaciones técnicas para las OBRAS DE INFRAESTRUCTURA Y CONSTRUCCION

El ARQUITECTO INDUSTRIAL, basándose sobre todo en los resultados de los estudios y documentos antes citados, preparará el pliego de condiciones que entregará al CLIENTE a más tardar en el plazo de ... meses a contar de la FECHA DE ENTRADA EN VIGOR. Acordará con el CLIENTE las empresas a las que se enviarán las licitaciones.

3.2 Estudio y evaluación de las ofertas: recomendaciones y elección de las empresas

El ARQUITECTO INDUSTRIAL redactará un informe detallado de las ofertas recibidas en el que resumirá sus recomendaciones de todas clases, las disposiciones principales de los acuerdos que puedan concluirse con los licitadores (calidad, plazos, garantías, precio, crédito, etc.) y precisará el nombre de la o las EMPRESAS que someterá a elección del CLIENTE.

Una vez que haya recibido ese informe, el CLIENTE estará obligado a dar a conocer al ARQUITECTO INDUSTRIAL el nombre de la empresa o las EMPRESAS que haya elegido sobre la base de las recomendaciones.

3.3 Aprobación de los acuerdos y reglamento de las EMPRESAS

El ARQUITECTO INDUSTRIAL procurará que el acuerdo o los acuerdos contengan las disposiciones necesarias relativas a sus relaciones con la EMPRESA o las EMPRESAS sobre el emplazamiento de la implantación, sobre todo en lo relativo a sus obligaciones de control y dirección de los trabajos, así como su actividad de montaje.

4. Dirección de las obras

El ARQUITECTO INDUSTRIAL supervisará y dirigirá, en calidad de arquitecto industrial, las OBRAS DE INFRAESTRUCTURA Y CONSTRUCCION de la fábrica y se encargará, entre otras cosas, de la organización del trabajo, así como de la coordinación de las tareas y operaciones confiadas a la EMPRESA o las EMPRESAS.

El ARQUITECTO INDUSTRIAL verificará el "cumplimiento" del acuerdo o de los acuerdos concluidos, así como su ejecución correcta respetando el plan contractual de realización. Además, deberá encargarse de la inspección de

los diferentes lotes de materiales en el momento de su entrega a pie de obra y hacer todas las salvedades útiles en caso de no conformidad con las especificaciones.

Durante la ejecución de las OBRAS DE INFRAESTRUCTURA Y CONSTRUCCION, el ARQUITECTO INDUSTRIAL deberá inspeccionar regularmente el trabajo con el fin de poder verificar la conformidad de las obras en relación con los planes de especificaciones, poder hacer todas las salvedades útiles y adoptar o hacer adoptar a la EMPRESA o las EMPRESAS las medidas necesarias para que se subsanen a la mayor brevedad los defectos de no conformidad. Llegado el caso, aplicará las penalidades por retrasos u otras garantías.

4.1 Organización del trabajo

EL ARQUITECTO INDUSTRIAL pondrá a punto los datos de organización del trabajo, su reglamento, sus documentos administrativos, las reuniones en la obra, los informes sobre la marcha de los trabajos, etc. Procurará que haya un reparto claro de las responsabilidades y sin equívocos entre él y la EMPRESA o las EMPRESAS, no sólo en lo que se refiere a las obras propiamente dichas, sino también en lo relativo a todas las tareas auxiliares, tales como la vigilancia de la obra en su conjunto, de los edificios, del material de producción, así como las demás medidas necesarias para prevenir posibles deterioros o pérdidas que podrían producirse en los edificios o en el material recibido.

4.2 Verificación de los planes de ejecución de las EMPRESAS

El acuerdo o los acuerdos concluidos con la EMPRESA o las EMPRESAS deberán obligar a éstas a someter al ARQUITECTO INDUSTRIAL los expedientes y planes de ejecución para su previa aprobación.

En consecuencia, el ARQUITECTO INDUSTRIAL deberá encargarse de las tareas complementarias de estudio para:

- la actualización de los documentos del proyecto en función de los planes y procedimientos de construcción de las EMPRESAS;
- la verificación de la coherencia de las diversas soluciones propuestas y de la conformidad de las notas de cálculos de las EMPRESAS con las especificaciones contenidas en el pliego de condiciones;
- la verificación de todos los planes y refrendos para la ejecución.

4.3 Ejecución de los trabajos en el EMPLAZAMIENTO

El ARQUITECTO INDUSTRIAL se cerciorará de la correcta ejecución de los trabajos. Se encargará, entre otras cosas:

- de la puesta a punto definitiva de los reglamentos de las obras y de la disciplina y de la seguridad general en ellas;
- de la verificación de los trabajos de topografía para la determinación de los ejes de referencias de implantación;
- de la verificación de las implantaciones hechas por las EMPRESAS y de los niveles de referencia durante la ejecución de las obras;
- de la preparación, formulación y notificación a las EMPRESAS de las órdenes de servicio con vistas a la iniciación de sus trabajos y de las modificaciones que resulten necesarias durante la ejecución;
- de la verificación de los materiales utilizados y de la composición de conglomerados y de cemento para los trabajos de albañilería;
- de la verificación y ensayos efectuados por los laboratorios especializados;
- de la verificación de los trabajos para cerciorarse de que se ajustan a las especificaciones técnicas del proyecto y a las reglas de la disciplina;
- de la verificación de la marcha de los trabajos respetando el plan fijado por las fechas contractuales de cada acuerdo;
- de la organización y realización de las reuniones periódicas en las obras y de la redacción y difusión de los informes de dichas reuniones.

4.4 Actas de terminación

Con ocasión de la terminación de las OBRAS DE INFRAESTRUCTURA Y CONSTRUCCION de cada edificio, los representantes del ARQUITECTO INDUSTRIAL, en nombre del CLIENTE y la EMPRESA o las EMPRESAS de que se trate, levantarán en común, a iniciativa del ARQUITECTO INDUSTRIAL, y firmarán un acta de terminación o de entrega de los trabajos de los edificios respectivos.

Ese acta tendrá por único fin:

- dejar constancia de que cada fase de los trabajos ha quedado terminada o de que se entrega cada local en estado nuevo;
- establecer la conformidad de dichos trabajos y locales con las condiciones del acuerdo de trabajos correspondientes.

Queda claro que la firma de dichos contratos no tendrá la virtud de eximir al ARQUITECTO INDUSTRIAL de sus garantías y obligaciones. La garantía asumida por el ARQUITECTO INDUSTRIAL no empezará a contar sino a partir de la firma del último acta de terminación antes citado.

Además, en el momento de la firma de cada una de dichas actas de terminación, el CLIENTE pasará progresivamente a ser propietario de los trabajos efectuados o de los locales construidos.

El CLIENTE tendrá la posibilidad de señalar al ARQUITECTO INDUSTRIAL y a la EMPRESA o a las empresas los vicios que pueda advertir en esa ocasión en las OBRAS DE INFRAESTRUCTURA Y CONSTRUCCION ejecutadas.

b) OBLIGACIONES DEL CLIENTE

5. Permisos administrativos

El CLIENTE pondrá a disposición del ARQUITECTO INDUSTRIAL el EMPLAZAMIENTO en su estado actual (o reacondicionado, según los casos).

A base de los expedientes de solicitudes de permiso administrativo preparados por el ARQUITECTO INDUSTRIAL y entregados al CLIENTE en los formularios requeridos y en un plazo de (x) meses a contar de la firma del presente Contrato, el CLIENTE se compromete a obtener, en un plazo de (y) meses después de la entrega de dichos expedientes, las autorizaciones administrativas necesarias para la ejecución de las OBRAS DE INFRAESTRUCTURA Y CONSTRUCCION.

6. Conexión con las redes de servicios públicos

El CLIENTE se compromete a obtener de los organismos públicos competentes que se lleven hasta los límites del EMPLAZAMIENTO las canalizaciones de agua y de gas y las líneas de electricidad y de telecomunicaciones, y que las conexiones por carretera se hagan en los plazos arriba calculados a contar de la entrega al CLIENTE por el ARQUITECTO INDUSTRIAL de los expedientes de conexión con las redes públicas, a saber:

Carretera	... meses
Agua para construcción	... meses
Agua para uso industrial	... meses
Alcantarillado	... meses
Electricidad para construcción	... meses
Electricidad para la producción	... meses
Gas	... meses
Telecomunicaciones para las obras	... meses
Telecomunicaciones para la fábrica	... meses

7. Pagos a las empresas encargadas de las OBRAS DE INFRAESTRUCTURA Y CONSTRUCCION

Los pagos de las OBRAS DE INFRAESTRUCTURA Y CONSTRUCCION los hará el CLIENTE directamente a la EMPRESA o las EMPRESAS de acuerdo con los procedimientos contractuales establecidos con dicha o dichas EMPRESAS, a base de los informes del avance de obra aprobados por el ARQUITECTO INDUSTRIAL.

C. Suministro e instalación del MATERIAL DE PRODUCCION

El suministro, la instalación y la puesta en marcha del MATERIAL DE PRODUCCION constituyen una etapa crítica en el desarrollo de un proyecto industrial.

Las siguientes cláusulas contractuales se refieren principalmente a las garantías esenciales que el CLIENTE deberá obtener del PROVEEDOR del material de producción. En virtud de estas garantías, el CLIENTE deberá también asegurarse la posibilidad de:

- participar muy de cerca en la elección de los equipos que se le suministren;
- participar en las discusiones y negociaciones de los precios de adquisición de dichos equipos;
- participar en la vigilancia de las diferentes etapas de su fabricación y, muy especialmente, durante la fase anterior al montaje;
- participar en los ensayos en vacío de estos equipos antes de su expedición;
- obtener asesoramiento para la constitución de existencias de piezas de repuesto necesarias para su mantenimiento y reparación.

La capacitación que podrá lograr de esta manera el personal del CLIENTE lo preparará mejor para proceder por sí solo en el futuro a una posible ampliación de las capacidades de producción de la fábrica y, en todos los casos, para adquirir equipos con miras a renovar las máquinas usadas.

1. Lista del MATERIAL DE PRODUCCION

En el anexo ... del Contrato figura una lista completa y definitiva, con indicación del valor, del MATERIAL DE PRODUCCION; todos los equipos e instalaciones necesarios para la organización y el buen funcionamiento de la fábrica del CLIENTE deberán incluirse en la lista definitiva ya mencionada.

Queda entendido que la lista del MATERIAL DE PRODUCCION se ha establecido en función de la tecnología y de los conocimientos industriales adecuados, así como de la competencia de los fabricantes, disponibles en el momento de la realización de los estudios técnicos preparatorios previstos en el contrato para la concepción general de la fábrica. Para tener en cuenta la evolución tecnológica esta lista podrá modificarse en base a las equivalencias referentes a los elementos del MATERIAL DE PRODUCCION que sean inferiores a las previstas en el Contrato.

2. Pedidos del MATERIAL DE PRODUCCION

La entrada en vigor del contrato, en el momento de su FECHA EFECTIVA, equivaldrá al pedido del CLIENTE del MATERIAL DE PRODUCCION, tal como se determine definitivamente al precio estipulado en el artículo ..., que se hará efectivo conforme a las modalidades de pago previstas en el artículo ...

Sin embargo, tal como se prevé en el artículo ... infra, el CLIENTE efectuará directamente determinados suministros de elementos del MATERIAL DE PRODUCCION, en particular los elementos disponibles en el país del CLIENTE que figuran en la lista definitiva del MATERIAL DE PRODUCCION. A estos efectos, el proveedor remitirá al CLIENTE las especificaciones necesarias a fin de que éste pueda realizar en el tiempo deseado las adquisiciones 8/.

3. Modificación de la lista del MATERIAL DE PRODUCCION

Siempre que se ajuste a las especificaciones de la documentación técnica y tecnológica, el proveedor tendrá la facultad de introducir modificaciones en la lista del MATERIAL DE PRODUCCION (adjunta como anexo) entendiéndose, sin embargo, que sólo se admitirán aquellas modificaciones que tengan por objeto facilitar la conformidad a las normas y objetivos estipulados (en el Contrato), o permitir al CLIENTE beneficiarse de los progresos tecnológicos o diseños más racionales en el campo de que se trate, y que la calidad y el rendimiento de los elementos del MATERIAL DE PRODUCCION deberán, en todos los casos, corresponder, al menos, a los de elementos análogos que figuren en el anexo al Contrato.

Además de las modificaciones de la lista (adjunta como anexo ...) que tendrá la facultad de introducir en virtud de las disposiciones precedentes,

8/ Esta disposición tiene por objeto favorecer, siempre que sea posible, el empleo de artículos locales.

el proveedor deberá procurar introducir modificaciones que traigan aparejada una disminución del valor especificado en el anexo ..., ya sea porque el elemento o los elementos sustitutivos, a pesar de tener la misma calidad y rendimiento, tengan un valor inferior, o porque ese o esos elementos, aunque inferiores en cuanto a calidad o rendimiento, se ajusten perfectamente a las especificaciones técnicas y tecnológicas previstas en el Contrato, o bien porque determinados elementos que él había previsto inicialmente importar, puedan obtenerse en el país del CLIENTE.

Cada modificación de un elemento del MATERIAL DE PRODUCCION que tenga como consecuencia un cambio de su valor, en relación a aquel que se especifica en el anexo ..., de al menos x por ciento, será objeto de una solicitud de acuerdo previo, dirigida por el proveedor al CLIENTE, acompañada por todos los documentos probatorios que correspondan.

4. Calidad del MATERIAL DE PRODUCCION

El proveedor garantiza que el MATERIAL DE PRODUCCION será un material nuevo, que responda a los conocimientos industriales modernos, de primera calidad, libre de cualquier defecto y vicio de funcionamiento, y que se ajustará en general a las especificaciones que figuran en el anexo ... del Contrato. Además, el MATERIAL DE PRODUCCION, se ajustará generalmente a las normas exigidas por el licenciante y tendrá la capacidad y el rendimiento previstos en la documentación técnica y tecnológica elaborada y suministrada por el licenciante en virtud del contrato de cesión de licencia.

Si el PROVEEDOR o el CLIENTE descubren un vicio o un defecto en un elemento del MATERIAL DE PRODUCCION, resultante de un error de diseño, de la fabricación o debido al empleo de materiales o piezas defectuosos, el PROVEEDOR procederá a su cargo, y con la mayor diligencia, a reparar o sustituir las piezas o el elemento defectuosos.

La misma garantía se aplica a las piezas o elementos sustituidos o reparados, a partir de la fecha de su sustitución o de su reparación.

Se entiende que esta garantía no cubre los defectos resultantes del desgaste normal o de un uso que no se ajuste a las instrucciones del PROVEEDOR.

El CLIENTE concederá al PROVEEDOR un tiempo razonable para examinar y sustituir o reparar los elementos defectuosos o no conformes y no podrá proceder por su cuenta o por medio de terceros a las sustituciones y a las

reparaciones sin el consentimiento por escrito del PROVEEDOR. Sin embargo, el CLIENTE tendrá derecho a subsanar estos defectos o irregularidades del MATERIAL DE PRODUCCION, por sí mismo o por medio de terceros, a condición de que haya intimado al PROVEEDOR a adoptar las medidas necesarias o cuando el peligro de un daño importante que amenace la seguridad de la fábrica así lo requiera. En este caso, el CLIENTE comunicará inmediatamente al PROVEEDOR las medidas adoptadas y podrá exigirle el reembolso de los gastos necesarios, justificados en debida forma.

a) OBLIGACIONES DEL PROVEEDOR

5. Entrega e inspección del MATERIAL DE PRODUCCION

El PROVEEDOR deberá entregar o hacer entregar el MATERIAL DE PRODUCCION, tal como haya sido establecido en la lista definitiva, respetando el plan de entrega convenido que figura en el anexo al Contrato.

Con este propósito, el PROVEEDOR procederá, o hará proceder, especialmente a:

- la inspección de la marcha de fabricación del MATERIAL DE PRODUCCION, y de los pedidos a los proveedores;

- la inspección del MATERIAL DE PRODUCCION, especialmente de las fases técnicas posteriores a la fabricación; (Se trata de las operaciones siguientes: inspección de la marcha de la producción; preparación de la documentación correspondiente a los equipos; ensayos y recepción en la fábrica antes de la expedición; inspección de las fabricaciones (soldadura, elaboración, etc.). El CLIENTE puede, a petición propia, participar en estas visitas.)

- la inspección de la cantidad, conformidad y estado de cada una de las partidas del MATERIAL DE PRODUCCION cuando lleguen al EMPLAZAMIENTO.

El PROVEEDOR sustituirá o reparará los artículos que falten o que estén dañados y se encargará de efectuar las reparaciones y las sustituciones a fin de obstaculizar lo menos posible las operaciones de montaje y de puesta en marcha de la fábrica. Los retrasos que puedan provocar las compañías de seguros en la liquidación de un siniestro no eximen al PROVEEDOR de ninguna de las obligaciones, garantías y penalidades estipuladas en el Contrato.

6. Marcas y embalaje

El MATERIAL DE PRODUCCION se marcará, directamente o sobre el embalaje que contenga cada partida, de manera legible, indeleble y bien visible, con números de referencia mencionados en la orden de entrega y con referencias a la lista definitiva del MATERIAL DE PRODUCCION mencionada en el punto 5 supra.

El embalaje y la protección de los elementos del MATERIAL DE PRODUCCION se efectuarán de la manera más apropiada, de modo que el transportista no puede eximirse de su responsabilidad alegando la insuficiencia del embalaje y de la protección, y el PROVEEDOR será responsable de toda avería, deterioro o pérdida que se produzca antes de la instalación de dichos elementos que pueda atribuirse a un embalaje o a una protección defectuosos, insuficientes o inadecuados. El COMPRADOR se compromete a asegurar una apropiada manipulación del material.

7. Instalación del MATERIAL DE PRODUCCION

El PROVEEDOR se encargará del montaje y de la instalación del MATERIAL DE PRODUCCION en la fábrica, incluidos los elementos que suministrará directamente el CLIENTE, conforme al artículo ... infra.

Con este propósito, enviará al país del CLIENTE al jefe del proyecto y a los expertos necesarios, quienes, en un primer momento, se encargarán de la dirección de la obra, y luego del emplazamiento de las máquinas y de las instalaciones, de la conexión a las redes de fluidos y de otras operaciones análogas.

Estas operaciones deberán ejecutarse de conformidad con un programa de instalación que figura en el anexo ... al Contrato.

El PROVEEDOR asegurará la coordinación de todos los procedimientos de ensayo del MATERIAL DE PRODUCCION en la fábrica, entendiéndose que será el único responsable ante el CLIENTE.

El PROVEEDOR preparará las instrucciones, descripciones y órdenes para el funcionamiento y el mantenimiento del MATERIAL DE PRODUCCION, las fichas específicas de las máquinas, las listas de piezas de repuesto de estas máquinas y, en general, toda la documentación adecuada.

b) OBLIGACIONES DEL CLIENTE

8. Suministro, por el CLIENTE, de determinados elementos del MATERIAL DE PRODUCCION

Como se prevé (en los puntos 1 y 2 supra), el CLIENTE comprará directamente determinados elementos del MATERIAL DE PRODUCCION disponibles en el país del CLIENTE, y los proporcionará a la fábrica, siguiendo un programa que figura en el anexo ... al Contrato.

c) OBLIGACIONES COMUNES

9. Acta de comprobación de las instalaciones

Al poner en servicio, en la fábrica, los materiales y equipos que forman parte del MATERIAL DE PRODUCCION, los representantes del CLIENTE y del PROVEEDOR levantarán conjuntamente y firmarán, a iniciativa del PROVEEDOR, un acta de comprobación de las instalaciones de los elementos del MATERIAL DE PRODUCCION correspondientes.

Estas actas tendrán por objeto:

- Comprobar que los elementos del MATERIAL DE PRODUCCION de que se trate han sido entregados e instalados, y, en el caso de las máquinas, que se han efectuado los ensayos de funcionamiento;
- Establecer su conformidad general con la lista definitiva del MATERIAL DE PRODUCCION (punto 5 supra);
- Liberar al PROVEEDOR a medida que se vayan firmando, de la garantía financiera prevista en el artículo ...;
- Permitir al PROVEEDOR recibir el pago conforme al artículo ...;

El CLIENTE tendrá la facultad de señalar al PROVEEDOR los vicios que compruebe en el MATERIAL DE PRODUCCION instalado, cada vez que se firme un acta de comprobación de las instalaciones.

D. Organización y gestión inicial de la fábrica

La organización y gestión inicial de la fábrica constituyen una función homogénea que caracteriza una fase particular de la realización de un proyecto. Al tener lugar después de la preparación de los estudios y de la realización material de las obras industriales, permite aplicar numerosas y diversificadas capacidades de organización y de gestión. Estas capacidades se relacionan con la aplicación de procedimientos complejos y detallados relacionados especialmente con lo siguiente:

- La puesta en marcha y la organización del proceso de fabricación;
- El sistema de mantenimiento y de reparación de las máquinas;
- La organización de las compras y del aprovisionamiento;
- La gestión de las existencias de materias primas, productos semi-acabados y productos acabados.

La fase de gestión inicial consiste precisamente en diseñar tales sistemas, instalarlos y hacerlos funcionar hasta que el personal haya asimilado perfectamente estas operaciones, y hasta que su aplicación permita estabilizar de manera durable la producción.

La experiencia ha demostrado que esta fase es decisiva y que dura generalmente varios meses. Además, es necesario que transcurran varios meses para que el personal de producción, aun bien capacitado, se adapte a los puestos de trabajo y adquiera los reflejos necesarios para desempeñar sus funciones. En esta fase de puesta en marcha de las máquinas, también, pueden surgir dificultades particulares e imprevisibles.

Estas dificultades se deben generalmente a las siguientes causas:

- Errores de diseño;
- Falta de adaptación de los utillajes a las máquinas;
- Documentación técnica de fabricación inadecuada o insuficiente;
- Errores de manipulación del personal inexperto que provocan con frecuencia la rotura de las herramientas, el desgaste prematuro del material, y un gran desperdicio de materiales y de piezas;
- Incumplimiento de las normas de conservación y de mantenimiento de los equipos, lo que provoca a menudo la detención de las máquinas y perturba el proceso de producción.

Durante la fase inicial es cuando se presenta el mayor número de problemas, en general relacionados con:

- Instrumentos de producción nuevos que requieren "rodaje";
- Inexperiencia del personal, que necesita adquirir los reflejos apropiados;
- Puesta en marcha de sistemas y procedimientos que el personal debe comprender y respetar.

La producción regular y continua de un producto de maquinaria agrícola, aun cuando la tecnología sea relativamente simple, requiere el dominio simultáneo y duradero de un gran número de parámetros.

Solicitar asistencia técnica a un socio especializado, elegido entre los especialistas más familiarizados con este tipo de operaciones, y especialmente con la fabricación del producto deseado, constituye una de las posibilidades en el sentido antes indicado. En este contexto, el licenciante

es un socio ideal para realizar esta función (siempre que disponga, además del "know-how" de fabricación, de experiencia suficiente en la puesta en marcha de fábricas semejantes).

Además, es preciso advertir que la función de gestión inicial, que completa el proceso de realización de un proyecto industrial, se realiza en un momento en el que ya se han efectuado las inversiones esenciales sin que aún hayan comenzado a producir ingresos. En consecuencia, la gestión inicial, que sólo implica costos relativamente modestos -y que es preciso no escatimar- en relación con la inversión total, condiciona el éxito del proyecto, pues una puesta en marcha acertada representa para el personal de la fábrica un factor psicológico de gran importancia para las etapas ulteriores.

El socio se encarga de concebir la organización de la fábrica, de instalar y coordinar todos los elementos de esta organización necesarios para el funcionamiento eficaz y armonioso de los diversos departamentos y operaciones de la fábrica.

A fin de que pueda desempeñar su función y, sobre todo, asegurar la puesta en marcha y el aumento gradual de la fabricación de los productos, en coordinación con la instalación y el funcionamiento de todos los servicios de la fábrica, el socio se encargará de la gestión inicial de la fábrica hasta que ésta pueda seguir el programa de producción conforme a las normas previstas y funcionar de manera satisfactoria con el personal del cliente.

En el marco de esta gestión inicial, el socio asumirá la responsabilidad y la dirección de los sectores que a continuación se mencionan, y prestará la asistencia técnica necesaria en los sectores bajo la responsabilidad y la dirección del cliente, según se indica más adelante.

En virtud de esta gestión inicial, el socio gozará de toda la autoridad necesaria para adoptar las medidas apropiadas en el marco del ejercicio normal de sus funciones.

1. Planificación

1.1 Comienzo: esta fase comenzará en la fecha de puesta en marcha de la fábrica.

1.2 Objeto: durante esta fase, el socio se encargará de la gestión de la fábrica con el personal del cliente, así como con los miembros de su propia plantilla que sean necesarios para asistir a dicho personal.

1.3 Terminación: esta etapa terminará en la fecha fijada en el contrato, y que es la fecha en que la fábrica debe lograr los objetivos de producción previamente establecidos.

2. Preparación del estudio de organización de la fábrica

El socio deberá preparar, en estrecha colaboración con el cliente, un estudio de organización de la fábrica. Este estudio debe ser completo y detallado, y responder a las normas modernas de gestión industrial que se han aplicado en proyectos análogos, adaptadas a las necesidades específicas de la fábrica. La participación del cliente en la preparación de este estudio tendrá por objeto proporcionar al socio las informaciones y datos necesarios para evaluar las condiciones locales.

2.1 Contenido del estudio

Este estudio deberá contener una descripción detallada de todas las funciones de organización de la fábrica, definir las relaciones entre los diferentes departamentos y servicios y prever los documentos que deben utilizarse. Se referirá, con carácter indicativo y no limitativo, a las siguientes funciones:

- i) Funciones administrativas y financieras:
 - Dirección general;
 - Organización;
 - Establecimiento y gestión de presupuestos;
 - Contabilidad (contabilidad general y de costos, gestión de los gastos e ingresos, tesorería);
 - Asuntos financieros.
- ii) Funciones técnicas:
 - Estudios de los productos y de los programas de producción;
 - Ingeniería industrial;
 - Adaptación y modificación de los productos;
 - Documentación, métodos, tiempos de producción y medida del tiempo de trabajo;
 - Control de calidad (recepción, fabricación, laboratorios).
- iii) Funciones relativas al personal:
 - Contratación;
 - Capacitación;
 - Seguridad;
 - Servicios generales.

iv) Funciones de producción:

- Pedidos, gestión de las existencias, planificación;
- Expedición y transporte;
- Compras, aprovisionamiento, subcontratación;
- Mantenimiento y reparación, incluida la gestión de las existencias de herramientas y utillaje, así como de piezas de desgaste y de repuesto.

v) Funciones de entrega a la clientela, servicios posventa, seguimiento y adaptación de los productos a las necesidades de los usuarios.

2.2 Presentación al cliente

El socio enviará este estudio al cliente a más tardar ... meses después de la fecha efectiva del Contrato. A medida que estén disponibles, se comunicarán al cliente los informes preliminares.

3. Gestión inicial

A fin de que el socio pueda realizar su función y satisfacer los objetivos previstos, el cliente le otorgará los poderes necesarios para adoptar decisiones relativas al funcionamiento cotidiano y normal de la fábrica, en el marco de la política definida por el cliente, quien asumirá la dirección general de la misma.

3.1 Funciones que permanecen bajo el control del cliente

El cliente dirigirá las actividades de compra, administración financiera y jurídica, contabilidad, contratación y gestión del personal, comercialización y servicios posventa. También designará un director de la fábrica y cuadros de personal que posean las calificaciones establecidas por el socio para desempeñar esas funciones. El socio prestará asistencia técnica al cliente para la gestión de estas actividades.

i) Gestión financiera de la fábrica

a) Preparación del presupuesto por el socio.

... meses después de la fecha de efectividad, el socio presentará al cliente un presupuesto en el que figure una estimación del capital de explotación para el funcionamiento inicial de la fábrica, las hipótesis y los datos cifrados que sirvieron de base a la estimación, y todos los informes presupuestarios relativos a las funciones de dirección y a los servicios bajo su responsabilidad.

b) Aporte del capital de explotación por parte del cliente:

El cliente aportará el capital de explotación previsto en una fecha a convenir en función de la terminación de los trabajos.

Posteriormente, el cliente repondrá el capital de explotación de la fábrica, a medida que sea necesario para su funcionamiento eficaz.

ii) Compras

a) Listas de piezas y de suministros que deben presentarse al cliente:

El socio presentará al cliente, en un plazo de ... meses antes de la puesta en marcha prevista de la producción de todas las piezas y productos de la fábrica, una lista de las piezas y los suministros, señalando las cantidades y las especificaciones de compra, necesarios para fabricarlos. Cuando sea preciso, se otorgará prioridad al examen de las listas parciales de los suministros necesarios para la producción de piezas de fábrica.

b) División de las listas en tres categorías:

- La primera categoría comprenderá los suministros y las piezas que puedan adquirirse en el país del cliente.
- La segunda categoría incluirá los suministros y las piezas que no puedan obtenerse en el país del cliente y que sólo puedan comprarse a un licenciante o a ciertos proveedores ante los cuales el licenciante se encuentre en una posición más ventajosa que el cliente. En este caso, las especificaciones de compra indicarán los nombres de dichos proveedores.
- La tercera categoría incluirá los suministros o piezas no disponibles en el país del cliente pero que, al ser normalizadas o sustituibles, puedan adquirirse en el mercado. A este fin, las especificaciones mencionarán una lista de varios proveedores que puedan proponer condiciones financieras favorables.

c) Actualización de las listas:

El socio deberá actualizar las listas según la evolución del mercado.

d) Política de adquisiciones:

En sus recomendaciones para las compras relativas a la elección de las ofertas, el socio recomendará la compra de piezas y artículos originarios del país del cliente, siempre que las condiciones de precios, calidad y entrega sean fundamentalmente iguales a las de los proveedores extranjeros. En caso de que estos suministros deban comprarse a proveedores extranjeros, el socio recomendará que se adquieran a aquellos proveedores que estén establecidos en los países con los cuales el país del cliente haya concertado acuerdos comerciales, siempre que las condiciones de precio, de calidad y de entrega sean fundamentalmente iguales a las de otros proveedores. En todos los demás casos, el socio tendrá en cuenta en sus recomendaciones únicamente las condiciones del mercado.

e) Aumento de las compras de artículos originarios del país del cliente:

El cliente y el socio examinarán periódicamente las listas de piezas y artículos adquiridos al extranjero, a fin de determinar si el desarrollo interno del país del cliente permite adquirir determinadas piezas y artículos. Este examen tendrá también por objeto modificar, llegado el caso, la fuente de aprovisionamiento de las piezas y de los artículos y transferir la responsabilidad relativa a determinadas piezas objeto de compra. Las partes procurarán, sin embargo, que las posibles sustituciones no perjudiquen la ejecución de los pedidos en curso ni el desarrollo de las operaciones.

3.2 Delegación de poderes en el socio

i) Delegación

Salvo las funciones ya mencionadas, el cliente delega en el socio las facultades necesarias para asegurar el funcionamiento cotidiano de la fábrica.

ii) Personal enviado por el socio en comisión de servicio al país del cliente

Durante la etapa de organización de la fábrica y de gestión inicial, el socio enviará en comisión de servicio al país del cliente personal de dirección y cuadros que posean las calificaciones y la experiencia necesarias para el buen funcionamiento de la fábrica. En el anexo ... del Contrato se describen las funciones y las aptitudes del personal.

3.3 Transferencia de las funciones y de la gestión

Durante la fase de organización de la fábrica y de gestión inicial, el personal del socio transferirá gradualmente sus funciones al personal del cliente, según las modalidades a convenir. La transferencia de las responsabilidades de las operaciones se efectuará de la manera que a continuación se indica, entendiéndose que el personal homólogo o de contraparte de los miembros del personal del socio se someterán a la autoridad jerárquica del socio siguiendo las instrucciones de éste.

Primera etapa:

Cada miembro del personal del cliente se pondrá al corriente de los diversos aspectos de las funciones ejercidas por sus colegas, miembros del personal del socio.

Segunda etapa:

Cada miembro del personal del cliente realizará progresivamente el mayor número de operaciones bajo la dirección y la vigilancia de su colega, miembro del personal del socio, quien será responsable de las operaciones efectuadas a su iniciativa y bajo su control.

Tercera y última etapa:

Posteriormente, y a más tardar al final de la misión, se transferirá toda la responsabilidad al personal del cliente.

3.4 Aumento o modificación del personal cedido en comisión de servicio

Si es necesario, el socio aumentará, a su cargo, el personal cedido en comisión de servicio a fin de cumplir con las obligaciones del contrato. Mediante notificación previa al cliente, el socio tendrá derecho a modificar la composición del personal que haya cedido, siempre que el nuevo personal adscrito tenga calificaciones iguales o superiores a las que se indican para las funciones equivalentes en el anexo ... del Contrato.

i) Idioma

El personal cedido en comisión de servicio debe ser capaz de comprender el idioma de trabajo. El personal expatriado que haya de mantener un contacto frecuente y esencial con el cliente deberá hablar el idioma de trabajo de éste (el personal técnico podrá recurrir a un intérprete).

ii) Experiencia

El personal de gestión y los cuadros responsables de la aplicación de la tecnología y del "know-how" empleados en la fábrica (y transferidos en los términos de un contrato de cesión de derechos de propiedad industrial y de "know-how") deberá tener experiencia especialmente en el campo de esta tecnología y de este "know-how" y deberá contratarse recurriendo a sociedades que hayan creado o que utilicen esta tecnología y este "know-how".

iii) Informes relativos al personal

Por lo menos ... meses antes del envío al país del cliente de cada uno de los miembros del personal cedido en comisión de servicio, salvo aquéllos enviados para desempeñar una tarea urgente o incidental, el socio someterá a la aprobación del cliente la lista de ese personal.

PARTE IV

	<u>Página</u>
CAPACITACION DEL PERSONAL	68
A. Consideraciones generales	68
B. Recomendaciones y ejemplos de cláusulas a incluir en un contrato de capacitación del personal	69
1. Definiciones	69
2. Obligación del socio de elaborar y presentar al cliente un plan de mano de obra	70
3. Contratación	71
4. Capacitación en el extranjero	71
5. Capacitación en el país del cliente	73
6. Ajustes de la capacitación	75
7. Garantía del socio	75

PARTE IV

CAPACITACION DEL PERSONAL

A. Consideraciones generales

La capacitación del personal es un aspecto fundamental en lo que se refiere al establecimiento y explotación de unidades de producción industrial. Lo anterior se aplica sobre todo a los países en desarrollo, en los que hay una gran escasez de personal calificado. Hay que prestar además una atención especial a la capacitación relacionada con las actividades técnicas vinculadas directamente a la producción, así como con las actividades de apoyo (suministro, mantenimiento, finanzas, contabilidad, dirección del personal, etc.). Por otra parte, la función de investigación y desarrollo como resultado de la capacitación de especialistas reviste una importancia fundamental.

Por lo tanto, es indispensable incorporar a todo el proceso de negociación y redacción del contrato la función de capacitación del personal necesaria para el funcionamiento de la fábrica. Es preciso entablar relaciones contractuales mutuamente aceptables y satisfactorias en esta esfera para reducir el riesgo, frecuente, de que la capacitación sea parcial o fragmentaria. Con el fin de mejorar estas relaciones contractuales, convendría tener presentes los siguientes puntos: 9/

- a) Objetivo del contrato; descripción del "know-how" y conocimientos técnicos a transferir, y tareas que hayan de realizarse como resultado de la capacitación;
- b) Descripción de la capacitación que vaya a darse, dentro de los límites de gasto que se hayan acordado;
- c) Determinación de los derechos de propiedad del material didáctico, y en particular del derecho del comprador a utilizarlo posteriormente;
- d) Elaboración del programa de capacitación, que deberá comprender distintos niveles y aplicarse especialmente a los instructores; la importancia relativa de la capacitación teórica y práctica, etc.;
- e) Determinación del número de personas a las que vaya a capacitarse, incluida la previsión de los abandonos posteriores a la capacitación;
- f) Admisión de capacitandos, incluidos los métodos de selección; definición de las calificaciones y otros criterios de selección;
- g) Disposiciones para la supervisión durante el período de capacitación y para evaluar posteriormente si la transmisión de conocimientos técnicos y de "know-how" conexos se ha producido efectivamente.

9/ Véase asimismo el documento ID/WG.381/1, de 1.º de septiembre de 1982, Primera Consulta sobre la Capacitación de Mano de Obra Industrial; M. Salem, "Les aspects juridiques de la formation industrielle", ONUDI, 1981.

Desde luego, hay que tener en cuenta dos posibilidades, según se trate de ampliar una fábrica ya existente que requiera por ejemplo, el reciclado de su personal y la formación de nuevos cuadros, o de crear una nueva unidad de producción que exija la formación de personal nuevo.

Por otra parte, la única forma de satisfacer efectivamente las necesidades importantes y de naturaleza diversa en materia de capacitación será mediante una capacitación complementaria práctica impartida tanto en las fábricas del licenciante como en las propias fábricas del licenciatario. Por estos motivos, parece razonable encomendar la misión de la capacitación del personal, sobre todo la capacitación específica para cada producto, al licenciante, único socio capaz de reconocer las necesidades reales en materia de capacitación, los perfiles requeridos, el grado de aptitud de los capacitandos, etc. De esta manera, en el proyecto de contrato para la capacitación de personal, el "socio" tendrá que ser, en la medida de lo posible, el licenciante. El contrato para la capacitación de personal podría muy bien negociarse paralelamente al contrato de concesión de licencia. 10/

B. Recomendaciones y ejemplos de cláusulas a incluir en un contrato de capacitación del personal

1. Definiciones

El SOCIO deberá comprometerse a garantizar la selección, capacitación y asignación de todo el personal necesario para el buen funcionamiento de la fábrica.

El término "personal" que se emplea en el Contrato comprende todas las categorías de asalariados: cuadros, ingenieros, técnicos, diseñadores, capacitados, jefes de equipo, obreros profesionales, ajustadores, obreros especializados y todos los empleados administrativos o de otra índole.

Con el concurso del SOCIO, el CLIENTE contratará al personal que habrá de recibir capacitación completa y/o una capacitación complementaria.

El objetivo de la capacitación será no sólo el de garantizar la aptitud del personal encargado del funcionamiento de la fábrica y permitir la ejecución del programa de producción en el marco de las normas establecidas en un plan que habrá de elaborarse, teniendo en cuenta también las condiciones de productividad y rentabilidad óptimas, sino que consistirá además en impartir a los cuadros el dominio de diversas técnicas y de la tecnología empleadas

10/ Véase la Parte V infra.

en la fábrica, de tal manera que se garantice tanto el funcionamiento eficaz de la fábrica y del programa de producción como la adaptación de los productos en función de la evolución de la tecnología y de las necesidades de los usuarios.

En lo que se refiere a la capacitación y asignación del personal, habrá de tenerse en cuenta la estructura técnica y administrativa de la que formará parte el personal, de tal manera que se favorezca su progreso, sobre todo según los principios modernos del "job enrichment". Será preciso observar esta práctica a partir de la fecha en que empiece a funcionar la fábrica, a fin de que todos los miembros del personal conozcan perfectamente su propia sección dentro de la fábrica y reciban las instrucciones concernientes al puesto que habrán de desempeñar.

2. Obligación del SOCIO de elaborar y presentar al CLIENTE un plan de mano de obra

Este plan de mano de obra comprenderá lo siguiente:

2.1 Una relación definitiva de las necesidades de personal para la fábrica, incluida una descripción detallada de cada función realizada dentro de la fábrica, además de las descripciones de la Organización Internacional del Trabajo relativas a cada puesto.

2.2 Los perfiles de preparación y características que habrá de tener el personal de la fábrica para desempeñar sus funciones, entre los que se incluyen los siguientes:

- edad máxima y mínima;
- capacitación general y especializada;
- experiencia profesional.

2.3 Un calendario de contratación, un programa de selección y los exámenes necesarios de selección para el personal de la fábrica.

2.4 Un programa de capacitación basado en los datos generales que figuran en el anexo y que abarcan lo siguiente:

- un programa detallado de la capacitación que habrán de recibir (en el extranjero) los cuadros superiores y los supervisores;
- un programa detallado de capacitación en el país del CLIENTE;
- un programa especial de capacitación en el país del CLIENTE, exclusivo para dichos cuadros superiores, en las siguientes esferas:
 - estudio de todos los aspectos de la fabricación, el funcionamiento y el mantenimiento de los productos;
 - estudio de técnicas modernas de gestión (posiblemente);
 - capacitación para cada una de las categorías de cuadro, en el desempeño de responsabilidades específicas de cada empleo;
 - evaluación del rendimiento en el trabajo.

3. Contratación

El CLIENTE proporcionará el personal de la fábrica. Para ello, contratará a un número suficiente de trabajadores cuya preparación y características correspondan a los perfiles mencionados en el plan de mano de obra.

Con el concurso del SOCIO, el CLIENTE garantizará la contratación de todo el personal de la fábrica de la siguiente manera:

3.1 Presentación inicial de candidatos

El CLIENTE presentará las candidaturas que puedan responder a los perfiles del plan de mano de obra entregados por el SOCIO. A solicitud del SOCIO y con su concurso, el CLIENTE deberá facilitar los exámenes sicométricos de aptitud profesional necesarios para demostrar la preparación de los candidatos.

3.2 Selección y contratación sobre la base de los perfiles

Cuando haya bastantes candidatos cuya preparación responda a los perfiles, el SOCIO seleccionará entre este grupo a los capacitandos, que el CLIENTE procederá a contratar. El CLIENTE firmará los contratos de capacitación y trabajo de los candidatos seleccionados, quienes serán empleados del CLIENTE y no del SOCIO.

3.3 Imposibilidad de presentar candidatos cuya preparación corresponda a los perfiles

En la hipótesis de que el CLIENTE no estuviera en condiciones de proporcionar candidatos cuya preparación respondiera a los perfiles establecidos en el plan de mano de obra en los plazos estipulados en dicho plan, se aplicaría lo dispuesto en el artículo

4. Capacitación en el extranjero

4.1 Número de empleados, programas y duración de la capacitación en el extranjero

El SOCIO garantizará la capacitación, en sus instalaciones, de un total de ... personas por una duración total de ... meses. Las partes podrán determinar de común acuerdo los otros lugares en que la capacitación pueda perfeccionarse o completarse.

4.2 Alojamiento y supervisión de los capacitandos

El SOCIO tendrá a su cargo las formalidades necesarias para la estancia y los estudios de los capacitandos del SOCIO en el extranjero, y se encargará además de su alojamiento, disciplina y bienestar.

El SOCIO deberá:

a) Estudiar las modificaciones que, en su caso, habrán de efectuarse en los programas de instrucción y agregar cursillos especiales y visitas a empresas cuyas actividades correspondan a las especialidades de los capacitandos;

b) Asegurar la supervisión de la capacitación y orientación mediante cursos y estudiar las modificaciones que podrían efectuarse con miras a lograr una mejor capacitación profesional.

4.3 Exámenes a que habrán de someterse los capacitandos del CLIENTE y certificados de aprobación

a) Exámenes

Al término de su programa de capacitación, y antes de su regreso, los capacitandos darán un examen teórico y práctico elaborado por el SOCIO con el fin de determinar si estas personas han adquirido la capacidad y los conocimientos profesionales necesarios para desempeñar cada uno de los puestos que se les asignen, y dichos exámenes estarán acordes con las normas establecidas por el SOCIO.

b) Notificación al CLIENTE

El SOCIO notificará al CLIENTE con ... días de anticipación como mínimo las fechas y lugares previstos para los exámenes con el fin de que el CLIENTE pueda designar, si así lo desea, a una persona para que lo represente en dichos exámenes. La notificación contendrá la descripción del examen proyectado y las normas necesarias para aprobarlo.

c) Certificados de aprobación

Los capacitandos que en opinión del SOCIO satisfagan las normas determinadas por el SOCIO, recibirán un certificado de aprobación firmado por el SOCIO relativo al programa de capacitación correspondiente.

d) Capacitación complementaria o empleo nuevo para los que no aprueben el examen, y capacitandos sustitutivos

A sus expensas, el SOCIO podrá prorrogar la duración de la capacitación complementaria en provecho de quienes no hayan aprobado el primer examen, y al término de dicha prórroga los capacitandos deberán someterse a otro examen. Si los resultados de este nuevo examen vuelven a ser inferiores a las normas mínimas y si el SOCIO considera que los capacitandos no son capaces de mejorar sus notas, se les asignará a empleos para los que se requiera una capacidad o una preparación menor. El CLIENTE deberá proporcionar capacitandos sustitutivos en el término de ... meses a partir de la fecha de la notificación enviada por el SOCIO al CLIENTE, y estos capacitandos recibirán del SOCIO la formación necesaria para desempeñar los puestos vacantes.

e) Constancia de terminación de la capacitación en el extranjero

Cuando un mínimo de ... capacitandos hayan rendido exámenes con resultados satisfactorios, los representantes de las partes firmarán un contrato de terminación de la capacitación en el extranjero.

f) La constancia de terminación no constituye un descargo

El objetivo de la firma del contrato de terminación es el de permitir que se salden al SOCIO los pagos pendientes por concepto de la capacitación en el extranjero, pero dicha firma no produce el efecto de liberar al SOCIO de su obligación de proseguir o perfeccionar la capacitación del personal empleado en la fábrica en el país del CLIENTE.

5. Capacitación en el país del CLIENTE

El SOCIO deberá asegurar la capacitación de los empleados del CLIENTE (en anexo) en la fábrica.

5.1 Centro de capacitación de la fábrica

Con objeto de asegurar la capacitación de los empleados del CLIENTE, el SOCIO se encargará de concebir, equipar y hacer funcionar un Centro de capacitación en la fábrica que se ajuste al programa de capacitación descrito más adelante, a la capacitación en el puesto de trabajo que habrá de asegurar el SOCIO desde la fecha de iniciación y a la capacitación necesaria para el funcionamiento normal de la fábrica.

5.2 Director de la capacitación e instructores

El SOCIO enviará en comisión de servicio al país del CLIENTE a un director de la capacitación y por lo menos a ... instructores, cuyas calificaciones, fechas de llegada previstas y duración de la misión figuran en el anexo Ese personal tendrá por misión ejecutar los programas de capacitación en el país del CLIENTE.

5.3 Formación de instructores en el Centro de capacitación de la fábrica

El SOCIO deberá asegurar la capacitación del personal del CLIENTE que éste envíe al Centro de capacitación de la fábrica de forma que el CLIENTE esté en condiciones de hacerse cargo de la capacitación de otras personas. Con ese fin, por cada miembro del equipo de instructores del SOCIO habrá un instructor adjunto del CLIENTE que asumirá progresivamente, con la supervisión del SOCIO, las funciones de instructor confiadas al personal de éste.

5.4 Exámenes a que han de ser sometidos los empleados del CLIENTE y certificados de aprobación

a) Exámenes

Al término de la capacitación en el país del CLIENTE, cada empleado, técnico o administrativo, se someterá a un examen de aptitud teórica y práctica preparado por el SOCIO con objeto de determinar si ha adquirido los conocimientos técnicos necesarios para desempeñar las funciones que se le confiarán en la fábrica. Esos exámenes se fundarán en las normas establecidas por el SOCIO en el plan de mano de obra.

b) Notificación al CLIENTE

El SOCIO notificará al CLIENTE, por lo menos con ... días de antelación, las fechas previstas para los exámenes de modo que el CLIENTE pueda designar a un representante que asista a ellos. Esa notificación contendrá la descripción de los exámenes previstos, así como las normas necesarias para aprobarlos.

c) Certificado de aprobación

Los empleados examinados que obtengan notas conformes con las normas establecidas por el SOCIO para el puesto en cuestión recibirán un certificado de aprobación.

d) Capacitación complementaria o empleo nuevo para los que no aprueben el examen. y personal sustitutivo

(Véase el párrafo 4 d) supra.)

e) Constancia de terminación de la totalidad de la capacitación en el país del CLIENTE

(Véase el párrafo 4 e) supra.)

f) La constancia de terminación de la totalidad de la capacitación en el país del CLIENTE no constituye un descargo

La mencionada constancia de terminación tiene por objeto hacer posibles los últimos pagos adeudados al SOCIO por concepto de la capacitación en el país del CLIENTE. Esa constancia no liberará al SOCIO de su obligación de continuar o de perfeccionar la capacitación en el puesto de trabajo durante la fase de organización y de gestión inicial de la fábrica.

(Este artículo se recomienda en la hipótesis de que el CLIENTE encargue al SOCIO no sólo que conciba y establezca la fábrica, sino también que estudie e implante la organización de la fábrica y asegure la gestión inicial de ésta hasta la recepción definitiva, con la que se reconoce haberse logrado el objetivo de producción. En ese caso, las obligaciones en materia de personal que recaen en el SOCIO deben seguir cumpliéndose hasta esa recepción definitiva de la fábrica.)

5.5 Comprobaciones e informes periódicos

El SOCIO procederá periódicamente a hacer comprobaciones puntuales oportunas, incluidas, de ser necesario, la realización de exámenes prácticos, a fin de determinar la eficacia de los programas de capacitación y de verificar que los empleados que están recibiendo esa capacitación son capaces de aprovecharla. El SOCIO enviará al CLIENTE, cada ... meses, un informe en que resumirá los resultados de esas comprobaciones y las conclusiones que han de extraerse, y hará conocer, tan pronto como los compruebe, las deficiencias o problemas eventuales que podrían surgir, con objeto de que el CLIENTE esté en condiciones de tomar con conocimiento de causa, en su caso, las decisiones que se impongan. A petición del CLIENTE, éste podrá participar en esas comprobaciones.

5.6 Capacitación en el puesto de trabajo

El SOCIO implantará en la fábrica los programas de capacitación requeridos para que cada empleado pueda familiarizarse cabalmente con su propio

servicio en el marco de la fábrica y recibir instrucciones en su puesto de trabajo relativas a la labor que habrá de desempeñar.

6. Ajustes de la capacitación

Queda entendido que, en la medida en que:

- los candidatos presentados por el CLIENTE sean insuficientes cuantitativa o cualitativamente respecto del número o de los niveles que figuran en el anexo;

- los candidatos presentados por el CLIENTE no lo hayan sido en los plazos especificados en el plan de mano de obra;

- el número de empleados que abandonen o que partan durante el curso o al término de la capacitación sea superior a las previsiones que figuran en el anexo;

- el número de capacitandos que al término de la capacitación no aprueben su examen sea superior al número previsto de desaprobados;

las partes convendrán las medidas que hayan de adoptarse y, en caso necesario, la misión del SOCIO podrá ser prolongada de común acuerdo y se le remunerará por todos los servicios prestados en ese contexto, así como por todos los gastos directos resultantes de ello tanto en el país del CLIENTE como en el extranjero, siempre y cuando el SOCIO haya cumplido debidamente sus obligaciones en materia de capacitación. Queda entendido, además, que si se advierte, en términos del mercado de mano de obra en el país del CLIENTE o de los medios locales de capacitación, una insuficiencia de conocimientos teóricos y profesionales de base, el SOCIO y el CLIENTE determinarán igualmente las medidas eventuales que hayan de aplicarse y las condiciones de tal aplicación.

7. Garantía del SOCIO

El SOCIO garantiza que:

- el plan de mano de obra preparado por él será conforme con las técnicas modernas de gestión del personal;

- sus obligaciones en materia de capacitación se cumplirán de una manera profesional y de una forma que responda a las necesidades del personal objeto de la capacitación;

- la capacitación prevista en el Contrato será apropiada a efectos del cumplimiento de la misión.

PARTE V

	<u>Página</u>
CONTRATO MODELO DE CESION DE DERECHOS DE LICENCIA Y DE "KNOW-HOW" PARA LA FABRICACION DE MAQUINARIA Y EQUIPO AGRICOLAS	77
1. Consideraciones generales	77
2. Contrato modelo	78
Artículo 1 - Definiciones	78
Artículo 2 - "Know-how" y derechos de propiedad industrial	79
Artículo 3 - Derechos de venta	83
Artículo 4 - Suministro de las piezas	84
Artículo 5 - Modificaciones, perfeccionamiento y mejoramientos. Modelos nuevos	86
Artículo 6 - Observancia de las normas y control de calidad - Asistencia técnica	88
Artículo 7 - Garantías	89
Artículo 8 - Remuneración y pagos	90
Artículo 9 - Marca y mención de la licencia	90
Artículo 10 - Cesión	91
Artículo 11 - Legislación aplicable; solución de controversias	91

PARTE V

CONTRATO MODELO DE CESION DE DERECHOS DE LICENCIA Y DE "KNOW-HOW"
PARA LA FABRICACION DE MAQUINARIA Y EQUIPO AGRICOLAS

1. Consideraciones generales

El presente contrato modelo de licencia tiene por objeto facilitar al candidato a la adquisición de una licencia de fabricación de un producto del sector de la maquinaria agrícola recomendaciones precisas y detalladas sobre lo que tiene derecho a esperar normalmente de un licenciante que excepte cederle los derechos de propiedad industrial y de "know-how" que éste detente a efectos de la fabricación de sus productos en las fábricas del licenciario.

Para una mejor comprensión del alcance de las cláusulas que figuran en este documento, conviene recordar que:

i) El contrato no sólo abarca la cesión de derechos de fabricación y de venta del producto, sino igualmente la preparación y la transferencia de la documentación técnica y tecnológica necesaria para la fabricación de ese producto en las fábricas del licenciario. Esa documentación es el resultado de un trabajo de ingeniería de procesos muy importante que no procedería separar de la cesión propiamente dicha de los derechos de fabricación y de venta. En otras palabras, al licenciario le convendrá confiar esa tarea de ingeniería de procesos, cada vez que esto sea posible, al titular del "know-how" de fabricación. Lo que se pretende es una transferencia de tecnología que podría efectuarse válidamente por medio de un contrato de licencia que incluya responsabilidades más amplias del licenciante. De todos modos, es preciso tener presente que, en la mayor parte de los casos, los fabricantes de maquinaria y equipo agrícolas que podrían ceder licencias están en condiciones de asumir esas responsabilidades suplementarias (ingeniería de procesos, asistencia técnica, suministro de equipos de producción, capacitación, etc.), cosa que no ocurre generalmente en el caso de todas las demás industrias.

ii) En caso de que el licenciario disponga de instalaciones de fabricación por medio de las cuales se proponga fabricar el producto cuyos derechos de fabricación y de venta haya adquirido, será menester prestar una atención muy particular, en la preparación de la documentación de fabricación, a la adaptación de tal documentación a las características y especificaciones del medio de producción existente.

iii) En caso de que el licenciario no disponga de instalaciones de fabricación y se proponga adquirirlas paralelamente a los derechos de fabricación adquiridos a otro, es menester prestar una atención muy particular a la coordinación entre el licenciante y el socio encargado por el licenciario de determinar, entregar, instalar y eventualmente poner en funcionamiento las instalaciones de fabricación. 11/

11/ Véase, supra, Parte III: Fabricación de maquinaria y equipo agrícolas.

iv) Las disposiciones contenidas en el contrato conservan su validez cualquiera que sea el tipo de maquinaria o equipo agrícola cuya fabricación se prevea. Sin embargo, las cláusulas referentes a los perfeccionamientos, mejoramientos, modificaciones y modelos nuevos revisten menor interés cuando se trata de maquinaria o equipo sencillo de tecnología poco evolutiva.

v) Las disposiciones contenidas en el contrato conservan igualmente su plena validez cualquiera que sea el grado de integración local de los productos. Sin embargo, los derechos que han de abonarse al licenciante no deben calcularse sobre la base del valor total del producto, sino únicamente sobre la base del valor de las piezas constitutivas del producto y objeto de una transferencia efectiva de tecnología.

vi) En el caso de un simple montaje, deja de ser válida la mayor parte de las disposiciones relativas a la transferencia de "know-how" y a la preparación de la documentación técnica y tecnológica, así como las referentes a la marca y a la mención de la licencia. En cambio, las correspondientes a los derechos de venta y de mantenimiento conservan toda su importancia. En un capítulo sobre el montaje se han tratado ya las diferentes recomendaciones destinadas a asegurar al cliente cierto número de garantías relacionadas con ese género de actividad.

2. Contrato modelo

SE HA EXPUESTO PREVIAMENTE:

1. Que el LICENCIANTE detenta todos los derechos de propiedad industrial y el "know-how" necesarios para fabricar, de conformidad con los términos del Contrato:

- a) Los ... (PRODUCTOS a especificar) que fabricará el LICENCIATARIO y cuyas descripciones, características y procedimientos de fabricación figuran de forma sucinta en anexo (denominados en adelante los "PRODUCTOS");
- b) Determinadas piezas de esos PRODUCTOS (denominadas en adelante las "PIEZAS DE FABRICA") cuyas descripciones y características figuran de forma sucinta en anexo. 12/

2. Que el LICENCIATARIO desea adquirir todos los derechos, las informaciones y la asistencia técnica necesarios para la fabricación, el desarrollo, la utilización, la venta y el mantenimiento de los PRODUCTOS y de las PIEZAS DE FABRICA, con arreglo a las disposiciones del presente CONTRATO DE LICENCIA.

EXPUESTO LO CUAL, LAS PARTES HAN CONVENIDO EN LO QUE SIGUE:

Artículo 1 - Definiciones

A efectos del presente CONTRATO DE LICENCIA, los términos definidos que se utilizan en él tendrán el significado estipulado contractualmente en anexo al Contrato.

12/ Este texto no contiene anexos modelo.

Artículo 2 - "Know-how" y derechos de propiedad industrial

2.1 El LICENCIANTE cede, con carácter definitivo e irrevocable, sin otra restricción que las previstas en el presente, al LICENCIATARIO, que lo acepta, todo "know-how" y todos los derechos de propiedad industrial que posee o podría obtener y que sean necesarios o útiles para la concepción, la fabricación, el desarrollo, la utilización, la venta y el mantenimiento de los PRODUCTOS y de las PIEZAS DE FABRICA, tal como éstos están o estarán diseñados, junto con todos los perfeccionamientos, mejoramientos y modificaciones que puedan aportárseles, y tal como deberán fabricarse según los métodos modernos del LICENCIANTE, de conformidad con las disposiciones del contrato.

El LICENCIANTE se abstendrá de conceder o de ceder los derechos antes mencionados a una empresa del país del LICENCIATARIO y se compromete a no fabricar o hacer fabricar en el país de éste productos de potencia comprendida en la gama de productos y cuya concepción fundamental y órganos esenciales sean semejantes a los PRODUCTOS y a las PIEZAS DE FABRICA.

2.2 Además, el LICENCIANTE autoriza irrevocablemente al LICENCIATARIO a obtener en el país de éste, en la medida permitida por las disposiciones legislativas del país del LICENCIATARIO, toda patente u otros derechos de propiedad industrial correspondiente a las patentes del LICENCIANTE enumeradas en el anexo ... al presente o que sean objeto de un depósito en el país del LICENCIATARIO y se refieran a la gama de PRODUCTOS o PIEZAS DE FABRICA.

2.3 El LICENCIANTE concede al LICENCIATARIO una licencia no exclusiva sobre todos los derechos de propiedad industrial que tenga o pueda obtener fuera del país del LICENCIATARIO y sobre el "know-how" correspondiente referentes a los PRODUCTOS y a las PIEZAS DE FABRICA, así como a su perfeccionamiento, modificaciones y mejoramientos, en la medida en que su ejercicio sea necesario para la venta, la utilización y el mantenimiento de los PRODUCTOS y de las PIEZAS DE FABRICA fuera del país del LICENCIATARIO, de conformidad con las disposiciones del Artículo 3.1 b) infra.

2.4 El "know-how" y los derechos de propiedad industrial cedidos o concedidos por el LICENCIANTE con arreglo a los términos del presente CONTRATO DE LICENCIA no comprenden el "know-how" ni los derechos correspondientes a las PIEZAS cuya propiedad o usufructo no posea el LICENCIANTE. El LICENCIANTE declara y garantiza que los derechos y el "know-how" excluidos en virtud de ello corresponden exclusivamente a la fabricación de las PIEZAS originarias del país del

LICENCIATARIO y a las PIEZAS IMPORTADAS enumeradas en anexo. El LICENCIANTE se ocupará de que esa lista sea mantenida permanentemente al día a lo largo de toda la duración del presente CONTRATO DE LICENCIA.

2.5 El LICENCIANTE declara que el "know-how" cedido en virtud de los Artículos 2.1, 2.2 y 2.3 supra comprende todas las informaciones técnicas de que él dispone y que son necesarias o útiles para la fabricación, la utilización, la venta y el mantenimiento de los PRODUCTOS y de las PIEZAS DE FABRICA. Ese "know-how" será adaptado a los medios de producción implantados en las fábricas del LICENCIATARIO y comunicado bajo la forma de una documentación técnica completa, reproducible y detallada, de modo que el empleo de tal documentación no exija ningún género de precisiones o informaciones complementarias, distintas de las medidas de verificación previstas en el presente, para estar en condiciones de obtener una calidad de PRODUCTOS y de PIEZAS análoga a la obtenida por el LICENCIANTE en sus propias fábricas.

2.6 A más tardar ... meses contados a partir de la fecha de entrada en vigor del CONTRATO DE LICENCIA, el LICENCIANTE entregará al LICENCIATARIO la lista completa y detallada de la documentación técnica mencionada supra, que se le facilitará con arreglo al calendario convenido entre las partes. El LICENCIANTE y el LICENCIATARIO estudiarán de consuno esa lista así como el sistema propuesto para la organización de la documentación técnica, determinarán en su caso los complementos y modificaciones que deban introducirse y establecerán un calendario con las fechas en las cuales los diferentes elementos de la documentación técnica deberán ser entregados al LICENCIATARIO, dentro de los plazos previstos en un plan que aparece en anexo. Esa documentación se adaptará a la documentación técnica referente al material de producción de que dispone o dispondrá el LICENCIATARIO en sus fábricas. Comprenderá principalmente:

a) Las esferas de utilización y los parámetros de rendimiento de los PRODUCTOS;

b) Los planes de los conjuntos y subconjuntos, y los planes detallados y la nomenclatura de los PRODUCTOS y de las PIEZAS DE FABRICA destinados a ser fabricados por el LICENCIATARIO, con inclusión de las especificaciones necesarias, así como los planes y especificaciones de los utillajes y equipos especiales y del material y de los instrumentos de verificación especiales y que no se fabriquen corrientemente ni se vendan por catálogo;

c) El repertorio en que se indique, sobre la base de fichas tecnológicas detalladas, el tiempo asignado a cada operación de mecanización de los elementos y al ensamblaje de los PRODUCTOS, el cual comprenderá principalmente:

- Las instrucciones de trabajo y de verificación para las operaciones complejas, con una subdivisión de las fases de trabajo;
- La designación de los puestos de trabajo y de las máquinas en el caso de cada operación;
- La lista de materiales a emplear, con indicación de las normas de calidad correspondientes a cada pieza;
- La lista de los dispositivos e instrumentos de medición necesarios pero que no se fabriquen corrientemente ni se vendan por catálogo;
- La lista de los dispositivos e instrumentos de medición normalizados;

d) Los "expedientes de procedimientos" que contengan la descripción detallada de todos los procedimientos de fabricación y de todas las operaciones de mecanización, de ensamblaje y de montaje, consideradas tanto aisladamente como en su sucesión cronológica. Con este fin, se preparará un expediente para cada PIEZA y PRODUCTO fabricado en que se tendrá en cuenta la división del trabajo puesto por puesto y que comprenderá principalmente:

- Los planes de mecanización, de ensamblaje y de montaje;
- La gama de fabricación y la lista de utillajes y equipos requeridos;
- Los números de referencia de los diseños de utillajes y equipos especiales que no se fabriquen corrientemente ni se vendan por catálogo;
- La gama de tratamiento térmico;
- La gama de verificación y de ensayo, con la lista de los medios de verificación;
- Los números de referencia de las especificaciones del material y de los instrumentos de verificación, así como los números de referencia de los planes del material y de los instrumentos de verificación especiales que no se fabriquen corrientemente ni se vendan por catálogo;

e) Un fichero que permita verificar la preparación y la entrega de los "expedientes de procedimientos" y registrar las modificaciones sucesivas de las PIEZAS y los PRODUCTOS. Con este fin, se precisará en una ficha separada, en el caso de cada PRODUCTO, las PIEZAS requeridas y sus características brutas, técnicas y otras;

f) Las especificaciones y demás informaciones necesarias para que el LICENCIATARIO esté en condiciones de hacer los pedidos correspondientes a las materias primas y a las piezas cuya fabricación por él no esté prevista;

g) Las normas utilizadas en las fábricas del LICENCIANTE y extractos de éstas relativos a todas las piezas en cuestión, y principalmente a:

- Las piezas normalizadas;
- Las piezas adquiridas;
- Los productos semiacabados y las materias primas que se utilicen para la fabricación de los PRODUCTOS, con indicación de las normas internacionales correspondientes;

h) Las instrucciones relativas a la verificación y, en su caso, a la recepción y al almacenamiento de:

- Las materias primas;
- Las PIEZAS originarias del país del LICENCIATARIO;
- Las PIEZAS importadas;
- Las PIEZAS DE FABRICA;
- Los PRODUCTOS;

i) Los manuales de instrucción y de mantenimiento referentes a la utilización y al mantenimiento de los PRODUCTOS;

j) Una lista detallada de dotaciones de piezas de repuesto y los documentos que permitan la preparación de un catálogo de piezas de repuesto;

k) Los diseños correspondientes a la fabricación de modelos de fundición necesarios para la fabricación de las PIEZAS DE FABRICA.

La citada documentación técnica se entregará al LICENCIATARIO con arreglo al calendario convenido entre las partes según lo dispuesto en el presente Artículo. Esa documentación técnica se facilitará en ... ejemplares reproducibles, en idioma ... (a precisar). El sistema de organización de dicha documentación y de codificación de los diseños y otros documentos técnicos que se utilice deberá ser coherente. Toda documentación entregada al LICENCIATARIO será y seguirá siendo de propiedad de éste.

2.7 El LICENCIANTE verificará sistemáticamente los documentos en el momento de su expedición. Conforme se entregue la documentación técnica al LICENCIATARIO, el LICENCIANTE y el LICENCIATARIO comprobarán si dicha documentación está completa y si la información contenida en ella es exacta. El LICENCIANTE proporcionará a la mayor brevedad posible toda la información o documentos complementarios encaminados a subsanar las omisiones o inexactitudes que puedan constatarse en un momento determinado.

2.8 El LICENCIANTE declara que los derechos de propiedad industrial a que se refieren los Artículos 2.1, 2.2 y 2.3 supra comprenden todos los derechos de

propiedad industrial existentes a la fecha y a partir del momento en que se inicie la fabricación de los PRODUCTOS y referentes a los PRODUCTOS y a las PIEZAS DE FABRICA, así como todos los derechos de propiedad industrial conexos que el LICENCIANTE y/o todas las sociedades controladas directa o indirectamente pudieran adquirir o ejercer en fecha posterior. En este sentido, el LICENCIANTE se compromete a encargarse personalmente de la obtención de todas las autorizaciones que puedan necesitarse en un momento dado.

El LICENCIANTE declara que los mencionados derechos existentes a la fecha se enumeran en el anexo ... del presente CONTRATO DE LICENCIA.

El LICENCIANTE declara que entre los derechos de propiedad industrial cedidos o concedidos al LICENCIATARIO no se incluyen los derechos relativos a todas las PIEZAS IMPORTADAS y que no se incluyen en especial los derechos relativos a las siguientes piezas:

-
- LISTA DE PIEZAS CON INDICACION DEL
- NOMBRE DEL FABRICANTE
-

Artículo 3 - Derechos de venta

3.1 El LICENCIANTE cede de manera definitiva e irrevocable:

a) El derecho exclusivo de vender los PRODUCTOS y las PIEZAS DE FABRICA en el país del LICENCIATARIO; por consiguiente, el LICENCIANTE se compromete a no vender ni tampoco a permitir que otros vendan en el país del LICENCIATARIO, sin previo acuerdo del LICENCIATARIO, aquellos productos cuyas características correspondan a la gama de PRODUCTOS y cuyo diseño básico y elementos fundamentales sean similares a los PRODUCTOS y a las PIEZAS DE FABRICA;

b) El derecho no exclusivo de vender los PRODUCTOS y las PIEZAS fuera del país del LICENCIATARIO, a condición, no obstante, de que el LICENCIATARIO notifique al LICENCIANTE su intención de poner a la venta cualesquiera PRODUCTOS o PIEZAS DE FABRICA en otros países distintos del país del LICENCIATARIO. Esta notificación deberá efectuarse al menos (x) días antes de que se pongan a la venta los PRODUCTOS o las PIEZAS DE FABRICA, salvo en casos de urgencia en que será aplicable un plazo más breve. Tras esta notificación, las partes celebrarán consultas en torno a la posibilidad de entablar relaciones mutuamente provechosas en materia de ventas y servicios en dichos países. Queda entendido que, en caso de que las consultas no sean

necesarias o que no conduzcan a un acuerdo, el LICENCIATARIO podrá vender, no obstante, los PRODUCTOS y PIEZAS DE FABRICA en esos países.

3.2 Durante la vigencia del presente CONTRATO DE LICENCIA, el LICENCIATARIO tendrá derecho a utilizar las organizaciones de venta y de servicio posventa de que disponga el LICENCIANTE o sus sociedades afiliadas en los países a los que el LICENCIATARIO envíe sus exportaciones de conformidad con este Artículo, según los términos y condiciones que habrán de determinarse de común acuerdo, con arreglo al Artículo 3.1 b) supra.

3.3 En caso de que el LICENCIATARIO piense vender sus PRODUCTOS y PIEZAS en un país donde el LICENCIANTE no disponga de una organización de venta y de servicio posventa, la partes se comprometen a negociar un acuerdo tendiente a la creación de una organización de esa índole, ya sea por una sola de las partes o bien en virtud de una colaboración entre ellas.

3.4 Sin perjuicio de lo dispuesto en el Artículo 10 del CONTRATO DE LICENCIA, el LICENCIATARIO tendrá derecho a ceder o transferir los derechos que se le conceden de acuerdo con los términos del Artículo 3.1 supra a cualquier sociedad del país del LICENCIATARIO, sin que para ello se vea obligado a solicitar el acuerdo previo del LICENCIANTE.

Artículo 4 - Suministro de las PIEZAS

4.1 El LICENCIANTE se compromete a prestar asistencia al LICENCIATARIO para obtener las PIEZAS que no se produzcan en las fábricas del LICENCIATARIO. Para ello, el LICENCIANTE:

a) Garantizará al LICENCIATARIO el suministro de piezas que fabrique el LICENCIANTE, a los precios y en las condiciones más favorables concedidos a terceros, en tanto que dichas piezas no sean producidas en las fábricas del LICENCIATARIO;

b) Garantizará la entrega de piezas que proveedores externos hayan fabricado exclusivamente para el LICENCIANTE, y para ello:

- prestará su ayuda al LICENCIATARIO para que obtenga estas piezas de dichos proveedores, o bien
- el LICENCIANTE venderá directamente estas piezas al LICENCIATARIO;

c) Hará todo lo posible por garantizar al LICENCIATARIO el suministro de otras piezas que no sean fabricadas por el LICENCIANTE, a los precios y en las condiciones más favorables concedidos a terceros.

4.2 A partir de una fecha que habrá de convenirse, y hasta la expiración del presente CONTRATO DE LICENCIA, el LICENCIANTE proporcionará al LICENCIATARIO, a solicitud del LICENCIATARIO, toda la información acerca de los diferentes proveedores de los cuales el LICENCIANTE y las sociedades afiliadas adquieran las PIEZAS, y contribuirá a que el LICENCIATARIO disfrute de condiciones de suministro tan ventajosas como las que otorguen dichos proveedores al LICENCIANTE o a sus sociedades afiliadas.

4.3 Si durante la vigencia del presente CONTRATO DE LICENCIA el LICENCIANTE y/o sus subcontratistas, estén o no establecidos en el país del LICENCIATARIO, suspenden la fabricación de una PIEZA no normalizada o no garantizan al LICENCIATARIO el suministro de alguna PIEZA en cantidades suficientes o de manera ininterrumpida, el LICENCIANTE deberá entregar al LICENCIATARIO una lista de subcontratistas capaces de proporcionar una pieza sustitutiva que responda a las normas y especificaciones necesarias o que pueda reemplazar a la PIEZA original, sin que ello entrañe modificaciones de consideración, ni perjudique las normas de calidad de los PRODUCTOS. El LICENCIANTE realizará, llegado el caso, los estudios necesarios para permitir esta sustitución y proporcionará al LICENCIATARIO la información y documentación técnica pertinentes. Además, a solicitud del LICENCIATARIO y con arreglo a condiciones que habrán de determinarse de común acuerdo y oportunamente, el LICENCIANTE deberá conceder o hacer lo posible por lograr que se conceda al LICENCIATARIO, los derechos de propiedad industrial y el "know-how" relativos a una PIEZA de este tipo, tal como se encuentre en un momento determinado o como sea diseñada en un futuro, con todos los perfeccionamientos, mejoras y modificaciones que se le puedan efectuar, así como toda la documentación técnica referente a la PIEZA y necesaria para que el LICENCIATARIO pueda fabricar o hacer fabricar, perfeccionar, emplear, vender y mantener esta PIEZA en el país del LICENCIATARIO o en el extranjero.

4.4 Si durante la vigencia del presente CONTRATO DE LICENCIA el LICENCIANTE o sus sociedades afiliadas emprenden en sus talleres la fabricación de una PIEZA de este tipo, el LICENCIANTE se compromete, a solicitud y elección del LICENCIATARIO, ya sea a:

- proporcionar o a conseguir que se proporcione al LICENCIATARIO dicha PIEZA a los precios y en las condiciones más favorables concedidos a terceros, término que no incluye las sociedades afiliadas al LICENCIANTE, o bien a

- otorgar o a conseguir que se otorgue al LICENCIATARIO la cesión de derechos de propiedad industrial y de "know-how" tendiente a la fabricación, perfeccionamiento, empleo, venta y mantenimiento de una PIEZA de este tipo, en la medida en que pueda otorgarse una cesión de esta índole y según las condiciones que habrán de determinarse oportunamente.

4.5 Si durante la vigencia del presente CONTRATO DE LICENCIA el LICENCIATARIO diseña una PIEZA, el LICENCIANTE efectuará las pruebas necesarias para cerciorarse de la adaptación correcta de esta PIEZA al PRODUCTO a que está destinada, a solicitud y a expensas del LICENCIATARIO y de acuerdo con las condiciones que habrán de determinarse oportunamente.

Artículo 5 - Modificaciones, perfeccionamiento y mejoramientos
Modelos nuevos

5.1 Durante la vigencia del presente CONTRATO DE LICENCIA, el LICENCIANTE comunicará al LICENCIATARIO todos los perfeccionamientos, modificaciones y mejoramientos (en adelante denominados "Perfeccionamientos") relativos al diseño, fabricación, empleo y mantenimiento de PRODUCTOS y de PIEZAS fabricados por el LICENCIANTE, sin importar que dichos Perfeccionamientos puedan patentarse o no, y a partir de este momento otorgará al LICENCIATARIO el derecho no exclusivo de utilización de los Perfeccionamientos en el país del LICENCIATARIO, y un derecho no exclusivo para vender los PRODUCTOS y PIEZAS a que se incorporen los Perfeccionamientos.

El LICENCIANTE se compromete a comunicar al LICENCIATARIO todos los detalles técnicos y tecnológicos relativos a dichos Perfeccionamientos, así como los resultados de los ensayos que se efectúen en las fábricas del LICENCIANTE.

En la medida en que los Perfeccionamientos de PRODUCTOS y de PIEZAS puedan ser objeto de derechos de propiedad industrial patentable, el LICENCIATARIO tendrá derecho a solicitar, a sus expensas, la protección en su nombre de tales derechos en su propio país.

5.2 Sin perjuicio de lo dispuesto en el Artículo 5.1 supra, el LICENCIANTE no propondrá al LICENCIATARIO la utilización de Perfeccionamientos hasta que dichos Perfeccionamientos hayan sido sometidos a pruebas concluyentes, durante un período de doce (12) meses como mínimo, en las fábricas del LICENCIANTE o de sus sociedades afiliadas y hasta que el LICENCIANTE esté seguro de la utilidad de tales Perfeccionamientos.

Cuando el LICENCIANTE comunique al LICENCIATARIO la existencia de dichos Perfeccionamientos, especificará las razones por las cuales se justifican.

El LICENCIANTE y el LICENCIATARIO verificarán conjuntamente si estos Perfeccionamientos pueden incorporarse a la fabricación de PRODUCTOS y de PIEZAS en el país del LICENCIATARIO. El LICENCIANTE no puede imponer al LICENCIATARIO modificaciones de los PRODUCTOS, de la tecnología o de los equipos.

Si los Perfeccionamientos pueden incorporarse a la fabricación de PRODUCTOS y de PIEZAS, y siempre que el LICENCIATARIO decida adoptarlos, el LICENCIANTE estudiará en cada caso, de acuerdo con los términos y condiciones a determinar, el método relativo a su incorporación en la producción de las fábricas del LICENCIATARIO, así como las medidas que deberán adoptarse para ello, y proporcionará el "know-how" necesario para su incorporación, quedando entendido que la transmisión de la información pertinente se efectuará de la misma manera y con el mismo detalle que se estipula en el Artículo 2.

En caso de que sea preciso agregar o sustituir en un Perfeccionamiento una PIEZA ORIGINARIA del país del LICENCIATARIO o una PIEZA IMPORTADA, el LICENCIANTE proporcionará al LICENCIATARIO las especificaciones de dicha PIEZA, así como la lista de posibles proveedores.

5.3 Durante la vigencia del presente CONTRATO DE LICENCIA, el LICENCIANTE informará sin demora al LICENCIATARIO de la decisión de fabricar cualquier modelo nuevo en la gama de PRODUCTOS. Se considerará como modelo nuevo cualquier PRODUCTO cuyo diseño básico y elementos esenciales se hayan modificado sustancialmente o cuyas características no correspondan a la gama de PRODUCTOS.

El LICENCIANTE se compromete a negociar con el LICENCIATARIO, en el marco de un contrato de cesión o de concesión de derechos y de "know-how" independiente, las condiciones en virtud de las cuales se cederá o concederán al LICENCIATARIO los derechos de propiedad industrial y el "know-how" relativos a estos modelos nuevos.

5.4 Durante la vigencia del presente CONTRATO DE LICENCIA, el LICENCIATARIO informará al LICENCIANTE sobre las modificaciones que piense efectuar, en su caso, de los PRODUCTOS o de las PIEZAS, o de sus métodos de fabricación. Si el LICENCIANTE considera que un proyecto del LICENCIATARIO es inadmisibles por razones válidas de seguridad y de índole técnica, el LICENCIANTE comunicará al LICENCIATARIO sus objeciones a la mayor brevedad, exponiendo al mismo las razones a que obedezcan. Si en este caso el LICENCIATARIO no se

atiene a las recomendaciones del LICENCIANTE, y no tiene en cuenta las objeciones justificadas, el LICENCIANTE se reserva el derecho de prohibir al LICENCIATARIO cualquier mención en los PRODUCTOS de la licencia concedida por el LICENCIANTE.

5.5 Durante la vigencia del presente CONTRATO DE LICENCIA, el LICENCIATARIO se compromete a conceder al LICENCIANTE, en virtud de condiciones que habrán de convenirse, licencias no exclusivas, para todos los países distintos del país del LICENCIATARIO, para la fabricación y venta de PRODUCTOS y PIEZAS en que se incorporen los Perfeccionamientos que el LICENCIATARIO pueda aportar al diseño, a la fabricación, a la utilización y al mantenimiento de PRODUCTOS y PIEZAS. El LICENCIATARIO habrá de proporcionar al LICENCIANTE la documentación técnica relativa a los Perfeccionamientos, con arreglo a las mismas normas y condiciones previstas en el Artículo 5.2 supra.

Artículo 6 - Observancia de las normas y control de calidad
Asistencia técnica

6.1 A partir de una fecha que habrá de acordarse (después de que se haya estabilizado la producción), y hasta la expiración del presente CONTRATO DE LICENCIA, el LICENCIATARIO se compromete a respetar y a lograr que se respeten las normas técnicas de fabricación y de montaje, de calidad y de supervisión establecidas por el LICENCIANTE, a condición de que dichas normas se ajusten a las normas aplicables en el país del LICENCIATARIO, a permitir la verificación en cualquier momento de dichas normas por parte del LICENCIANTE y a adoptar además cualquier medida tendiente a subsanar las fallas que puedan constatarse.

6.2 Una vez que se haya estabilizado la producción, y hasta la expiración del presente CONTRATO DE LICENCIA, el LICENCIANTE procederá a efectuar, a expensas del LICENCIATARIO y en la medida en que el LICENCIATARIO lo considere útil, controles sistemáticos de calidad y rendimiento, tanto en las fábricas del LICENCIATARIO como en las fábricas de los subcontratistas que pueda emplear el LICENCIATARIO, con el fin de cerciorarse de que la calidad y el rendimiento de los PRODUCTOS y de las PIEZAS corresponden convenientemente a las normas que el LICENCIANTE aplique por lo general a los mismos productos y piezas, y de que las operaciones de producción se ajustan a las indicaciones de la documentación técnica y a los consejos proporcionados por el LICENCIANTE.

6.3 De acuerdo con condiciones que habrán de determinarse oportunamente, el LICENCIATARIO estará autorizado a enviar PRODUCTOS y PIEZAS a las fábricas del LICENCIANTE, o de sus sociedades afiliadas interesadas, para someter dichos PRODUCTOS y PIEZAS a ensayos de control de calidad.

Artículo 7 - Garantías

7.1 El LICENCIANTE garantiza lo dispuesto en los Artículos 2.3, 2.4 y 2.8 supra.

7.2 El LICENCIANTE garantiza al LICENCIATARIO que la documentación técnica y las medidas de verificación que el LICENCIANTE proporcionará o aplicará en las fábricas del LICENCIATARIO constituirán la totalidad necesaria para fabricar, utilizar y mantener PRODUCTOS y PIEZAS DE FABRICA que se adapten a las condiciones de producción y uso en el país del LICENCIATARIO, de tal manera que la rentabilidad de las fábricas del LICENCIATARIO, la calidad y el rendimiento de los PRODUCTOS y la calidad de las PIEZAS correspondan a las normas previstas.

Se entiende que, en el marco del presente artículo, el LICENCIANTE garantiza la calidad de los PRODUCTOS, siempre que los PRODUCTOS se fabriquen de conformidad con el "know-how" y las especificaciones proporcionadas por el LICENCIANTE.

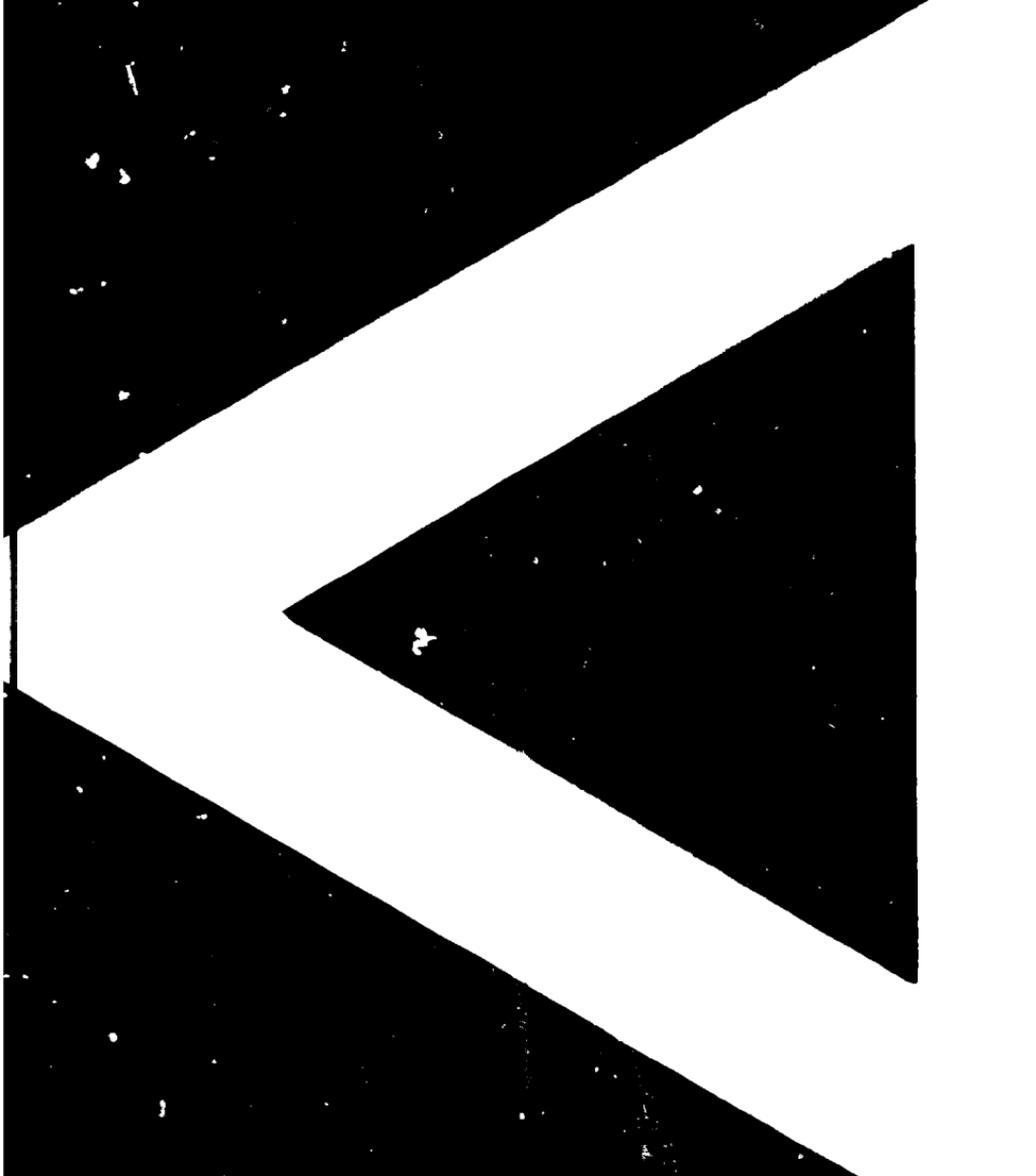
El LICENCIANTE garantiza al LICENCIATARIO que la documentación técnica se adapta al material de producción de las fábricas del LICENCIATARIO, de tal manera que los PRODUCTOS y las PIEZAS DE FABRICA resulten similares a los productos y piezas elaborados en las fábricas del LICENCIANTE.

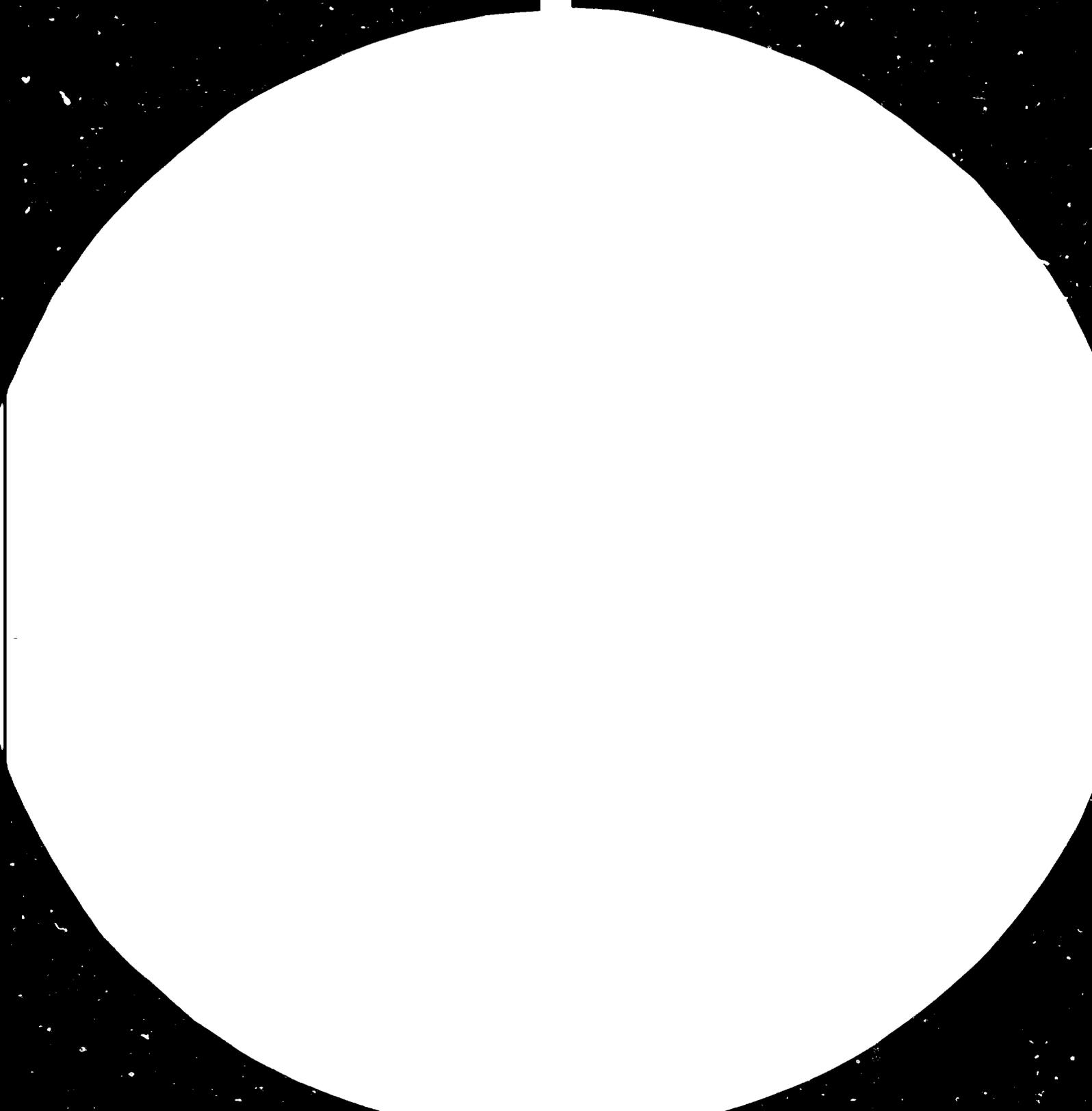
7.3 El LICENCIANTE indemnizará al LICENCIATARIO por cualquier desperfecto o desembolso directo que se derive de los siguientes casos, sin que la enumeración sea limitativa:

- Una documentación técnica equivocada o insuficiente hasta la terminación del presente CONTRATO DE LICENCIA, según se dispone más adelante en este mismo documento;

- Una negligencia específica en las verificaciones efectuadas por el LICENCIANTE (o la falta de verificación) hasta la estabilización de las fábricas y los PRODUCTOS.

El LICENCIATARIO se compromete a informar al LICENCIANTE de toda insuficiencia de la documentación técnica, en el momento mismo en que la detecte, y el LICENCIANTE se compromete a corregir de inmediato la insuficiencia en cuestión.







16



4



MICROCOPY RESOLUTION TEST CHART

NATIONAL BUREAU OF STANDARDS-1963-A

Si el LICENCIANTE puede demostrar que una parte de la documentación técnica proporcionada al LICENCIATARIO es la misma que la que emplea el LICENCIANTE en su fábrica, se considerará entonces que esta parte de la documentación técnica es exacta.

7.4 El LICENCIANTE declara y garantiza que no tiene conocimiento de ninguna acción de falsificación o nulidad por parte de terceros en perjuicio de una de las patentes enumeradas en el anexo al presente contrato y garantiza que ninguna tercera parte tiene derecho a impedir la fabricación, empleo, mantenimiento o venta de PRODUCTOS y PIEZAS DE FABRICA en el país del LICENCIATARIO. El LICENCIANTE declara además que no tiene conocimiento de ningún tercero con derecho a prohibir la utilización, venta y mantenimiento de PRODUCTOS y PIEZAS DE FABRICA fuera del país del LICENCIATARIO. El LICENCIANTE indemnizará al LICENCIATARIO por concepto de desperfectos o gastos directos que puedan derivarse como resultado de una posible acción de falsificación o nulidad de una patente en perjuicio del LICENCIATARIO.

Artículo 8 - Remuneración y pagos

8.1 A cambio de la totalidad de sus servicios y prestaciones proporcionados en el marco del presente Contrato y de los derechos cedidos o concedidos por el LICENCIANTE según los términos del presente CONTRATO DE LICENCIA, el LICENCIANTE tendrá derecho, como toda remuneración, a:

A COMPLETAR: De acuerdo con la práctica, la remuneración por concepto de la cesión de derechos de propiedad industrial y de "know-how" se realiza bien sea como una suma fija pagadera de acuerdo con condiciones que habrán de determinar las partes (preferentemente a medida que se entregue la documentación técnica y tecnológica pertinente), o bien como una suma proporcional al valor de los productos objeto de la licencia (regalías), con exclusión, no obstante, del valor de los componentes de los productos que no sean objeto de una cesión de derechos de fabricación y venta. Ambas formas también pueden combinarse. El pago de estas regalías concluye al expirar el contrato de licencia.

Artículo 9 - Marca y mención de la licencia

9.1 El LICENCIATARIO tendrá derecho a elegir la denominación de los PRODUCTOS.

9.2 Se entiende que, durante la vigencia del presente CONTRATO DE LICENCIA, y habida cuenta de lo dispuesto en el Artículo 5.4 supra, el LICENCIATARIO estará autorizado a indicar en cada PRODUCTO la mención "licencia ...", así como el número de serie, en un lugar visible y con caracteres legibles.

9.3 De común acuerdo se determinarán las modalidades prácticas relativas a la forma de marcar y a la aplicación de las marcas en los PRODUCTOS.

9.4 El LICENCIATARIO se compromete a conservar los documentos y archivos necesarios o apropiados para poder determinar si el LICENCIATARIO ha respetado cabalmente sus obligaciones en materia de pago en el marco del presente CONTRATO DE LICENCIA, y el LICENCIANTE tendrá derecho a inspeccionar estos documentos y archivos para verificar los pagos efectuados, a razón de una vez durante cada período anual durante la vigencia del presente CONTRATO DE LICENCIA. (Esta disposición se aplica únicamente en el caso de un pago proporcional a los productos fabricados.)

Artículo 10 - Cesión

El presente CONTRATO DE LICENCIA será oponible y beneficiará a las partes y a sus sucesores y derechohabientes. Los derechos y obligaciones que se deriven del presente CONTRATO DE LICENCIA no podrán cederse o transferirse por una de las partes sin la autorización previa de la otra, en la inteligencia de que, no obstante, el LICENCIATARIO podrá ceder, sin estar obligado a pedir la autorización previa del LICENCIANTE, sino mediante notificación al LICENCIANTE, los derechos cedidos o concedidos en virtud de los Artículos que figuran en el presente CONTRATO DE LICENCIA a otra sociedad del país del LICENCIATARIO, y que el LICENCIANTE podrá ceder su derecho a recibir los pagos que le correspondan conforme a lo dispuesto en este documento sin verse obligado a solicitar la autorización previa del LICENCIATARIO, quedando entendido que una cesión de esta índole no podrá limitar en ningún caso y de ninguna manera los derechos del LICENCIATARIO, y en particular su derecho a recibir una indemnización.

Artículo 11. Legislación aplicable; solución de controversias

