



GACETA OFICIAL

**DE LA REPÚBLICA DE CUBA
MINISTERIO DE JUSTICIA**

Información en este número

Gaceta Oficial No. 8 Extraordinaria de 15 de febrero de 2017

MINISTERIO

Ministerio del Comercio Exterior y la Inversión Extranjera

Resolución No. 16/2017 (GOC-2017-153-EX8)

Resolución No. 17/2017 (GOC-2017-154-EX8)

Resolución No. 18/2017 (GOC-2017-155-EX8)

GACETA OFICIAL

DE LA REPÚBLICA DE CUBA

MINISTERIO DE JUSTICIA

EXTRAORDINARIA LA HABANA, MIÉRCOLES 15 DE FEBRERO DE 2017 AÑO CXV

Sitio Web: <http://www.gacetaoficial.cu/>—Calle Zanja No. 352 esquina a Escobar, Centro Habana

Teléfonos: 7878-3849, 7878-4435 y 7873-7962

Número 8

Página 147

MINISTERIO

COMERCIO EXTERIOR Y LA INVERSIÓN EXTRANJERA

GOC-2017-153-EX8

RESOLUCIÓN No. 16/2017

POR CUANTO: La necesidad de utilizar con eficiencia los recursos con destino a la actividad de comercio exterior, obliga a una oportuna y eficiente salida al mercado internacional en condiciones competitivas favorables; para lo que resulta determinante el conocimiento adecuado de los bienes y servicios objeto de negociación, de las contrapartes extranjeras y su representatividad en los mercados que operan, la investigación sistemática y la observancia de la coyuntura de mercado más favorable, la correcta elaboración del pliego de concurrencia y la fijación del precio óptimo de contratación, todo lo que constituye herramientas claves para el mejor desarrollo y alcance de los resultados esperados en las negociaciones y permite evaluar y medir la eficiencia de la gestión comercial.

POR CUANTO: Mediante la Resolución No. 69, de fecha 26 de febrero de 2004, dictada por el Ministro del Comercio Exterior, fue aprobado el “Procedimiento de solicitud de oferta, elaboración de pliego de concurrencia y análisis de precios”, que resulta necesario derogar, a los efectos de actualizarlo para garantizar un adecuado ordenamiento de la actividad de comercio exterior, acorde a las actuales condiciones del país.

POR TANTO: En ejercicio de las atribuciones que me están conferidas por el artículo 100, inciso a), de la Constitución de la República de Cuba,

Resuelvo:

PRIMERO: Aprobar el “PROCEDIMIENTO DE SOLICITUD DE OFERTA, ELABORACIÓN DE PLIEGO DE CONCURRENCIA Y ANÁLISIS DE PRECIOS”.

CAPÍTULO I

DISPOSICIONES GENERALES

ARTÍCULO 1. El “Procedimiento de solicitud de oferta, elaboración de pliego de concurrencia y análisis de precios”, en lo adelante el Procedimiento, tiene como objeto establecer las herramientas, principios y normas básicas que vienen obligadas a cumplir las entidades para realizar los análisis de precios que correspondan, previo a la suscripción de las operaciones de comercio exterior.

ARTÍCULO 2. A los efectos del presente Procedimiento, se entiende por “entidades” aquellas que realizan actividades de importación y exportación, inscritas en el Registro

Nacional de Exportadores e Importadores, adscrito a la Cámara de Comercio de la República de Cuba, excepto las empresas de capital totalmente extranjero.

CAPITULO II

SOBRE LA SOLICITUD DE OFERTA

ARTÍCULO 3. Las entidades que importan mercancías para sí, inician las operaciones de compra una vez que identifiquen la necesidad de adquirir mercancías con un fin determinado, lo que se refleja por escrito en las solicitudes de importación elaboradas por las áreas funcionales de estas.

ARTÍCULO 4. Las entidades que importan mercancías con destino a terceros, inician las operaciones de compra mediante las solicitudes de importación presentadas por escrito por sus clientes, en las que se especifican los requerimientos de la importación de las mercancías.

ARTÍCULO 5. Cuando dentro de los requerimientos de la importación de determinada mercancía, se especifique la importación de una marca o producto exclusivo, se incluye en la solicitud de importación la fundamentación con los elementos técnicos que lo justifiquen. Es responsabilidad de la entidad importadora buscar otras variantes con iguales o similares requisitos técnicos y especificaciones de calidad, a fin de desarrollar un plan conjunto con los clientes nacionales que permita disponer de más de una alternativa de suministro a mediano y largo plazo.

ARTÍCULO 6. Las entidades solo aceptan solicitudes de importación para operaciones previamente aprobadas y autorizadas por quien corresponda.

ARTÍCULO 7. Para proceder a la solicitud de oferta o cotización tienen que definirse, cuando correspondan, los siguientes aspectos:

- a) Detalles y especificaciones técnicas de las mercancías;
- b) unidad de medida y cantidad de productos;
- c) especificaciones de calidad;
- d) envase, embalaje y marcaje de las mercancías;
- e) lugar, fecha y condiciones de entrega;
- f) condición de compra, con detalle del término comercial a emplear según INCOTERMS®;
- g) forma y condiciones de pago a utilizar;
- h) servicios de posventa y asistencia técnica;
- i) términos y condiciones de la garantía;
- j) condiciones de transportación internacional;
- k) inspección de las mercancías y su alcance;
- l) coberturas de seguro de las mercancías; y
- m) otros parámetros internacionales.

ARTÍCULO 8. Las entidades realizan las solicitudes de oferta por escrito y las remiten a los proveedores en iguales términos, fecha y de manera independiente, según el tipo de mercancía de que se trate.

Cuando la oferta solicitada es con fines investigativos del mercado, tiene que indicarse expresamente en la solicitud.

ARTÍCULO 9. La entidad elabora la solicitud de oferta, en la que se incluyen los elementos a tener en cuenta por los oferentes para permitir identificar las necesidades y características de la operación, a fin de garantizar la representatividad del mercado solicitado y de los proveedores seleccionados, así como el principio de igualdad de condiciones para todos los oferentes durante el proceso de concurrencia.

Los elementos que contiene el modelo de solicitud de oferta se ajustan en atención a las características del producto a importar e incluyen todos los indicadores comerciales, técnicos, económicos, financieros y monetarios requeridos para el análisis de precio o negociación.

Cada entidad confecciona por escrito su propio modelo de solicitud de oferta, en el que se consignan, entre otros, los aspectos que se detallan a continuación, siempre y cuando se ajusten a las características del producto a importar:

- a) Identificación del proveedor o denominación social;
- b) fecha de solicitud de la oferta y plazo de vigencia del período de concurrencia;
- c) especificaciones técnicas de las mercancías requeridas por el cliente;
- d) fecha de entrega requerida;

- e) precio unitario de cada mercancía;
- f) valor total de la operación según INCOTERMS ® solicitado, donde tiene que desglosarse el valor de la mercancía en condición FOB, costos del flete, seguro y otros gastos no financieros;
- g) forma de pago según necesidades del cliente, en función de la disponibilidad financiera que le sea asignada;
- h) gastos financieros; tiene que precisarse en la oferta, exacta y separadamente, los gastos financieros de los precios de los productos ofertados;
- i) envases y embalajes;
- j) origen de las mercancías y marcas;
- k) puerto de embarque y destino; tienen que actualizarse las tarifas de fletes de navieras y (o) agencias transitarias;
- l) proyectos y asesorías técnicas que se requieren, cuyos costos se reflejan por separado en la oferta del proveedor;
- m) peso bruto y neto de las mercancías o los equipos;
- n) si se trata de la importación de equipos, tiene que especificarse fabricante, marca, modelo, año de fabricación y número de partes, con descripción técnica según manual de despiece. Si se incluye kit de repuesto, se relacionan las piezas, cantidades y precios unitarios; y
- o) parámetros no especificados anteriormente, tales como términos de garantía, los servicios de posventa, cobertura de seguros, sanciones pecuniarias u otros.

CAPÍTULO III

SOBRE LA ELABORACIÓN DEL PLIEGO DE CONCURRENCIA

ARTÍCULO 10. Recibidas las ofertas, las entidades, en los casos que corresponda, remiten la información a los clientes nacionales a los efectos de la revisión y aprobación de los aspectos referidos a la calidad de las mercancías, las condiciones de entrega, las especificaciones técnicas y otros requisitos obligatorios de estas; así como el importe del cierre de la operación, de conformidad con lo requerido en la solicitud de importación.

ARTÍCULO 11. En concordancia con el artículo anterior, una vez recibida por escrito fundamentado la aprobación o desaprobación de las ofertas por parte del cliente, las entidades confeccionan el pliego de concurrencia, donde incluyen las ofertas recibidas de cada uno de los proveedores que fueron aprobadas, así como los elementos referidos al precio plan, la última compra realizada y la referencia representativa del mercado mundial, para facilitar a la entidad la realización de un análisis integral de la comparación de los precios para la formulación de la propuesta de compra y consecuente toma de decisiones.

Durante este proceso las entidades reciben reofertas de los proveedores, tanto libres como las que resultan de realizar contraofertas a estos, de conformidad con su Política de Gestión de Importaciones y a partir del análisis realizado de los elementos de la concurrencia recibida.

ARTÍCULO 12. Cuando las ofertas se reciben en diferentes monedas, tiene que definirse una única moneda para proceder a su comparación. Las tasas de cambio a utilizar para hacer comparables las ofertas tienen que ser únicas para cada moneda y tomarse en la misma fecha, especificándose la fuente empleada.

ARTÍCULO 13. Las ofertas, contraofertas y reofertas, incluidas las que no sean aprobadas técnicamente por el cliente, se archivan en el expediente único de la operación, ordenadas según su fecha de recepción.

ARTÍCULO 14. Se entiende por referencia del mercado mundial:

- a) Contratos y (o) ofertas de mercados representativos;
- b) publicaciones especializadas, catálogos, listas de precios;
- c) cotizaciones de bolsas;
- d) investigaciones de mercado; y
- e) tendencia de precios de las materias primas fundamentales.

ARTÍCULO 15. Para garantizar la comparabilidad de los precios obtenidos en la concurrencia, se consideran no menos de tres ofertas, en atención a la representatividad del mercado y proveedores seleccionados. En los casos que existan menos de tres ofertas, se expresan las razones en el pliego de concurrencia, con fundamentación de las particularidades puntuales de la importación y una explicación de las gestiones a

realizar para revertir esta situación en futuras contrataciones. De igual forma, se significa cuando, de conformidad con la Política de Gestión de Importaciones de la entidad, no se requiera solicitar ofertas a todos los proveedores por razón del valor a contratar o por existir una concurrencia reciente, y ello afecte la totalidad de ofertas recibidas.

ARTÍCULO 16. La existencia de una sola oferta no exonera al importador de la obligación de confeccionar el pliego de concurrencia.

ARTÍCULO 17. Se exceptúan de lo previsto en el artículo anterior las operaciones en las que la contratación se realiza amparada en acuerdos gubernamentales, en las que se presenten compras directas con fabricantes, se establecen socios tecnológicos y en aquellas donde el aspecto fundamental de la negociación no es el precio, sino que recae en vulnerabilidades, riesgos, sostenibilidad en el tiempo, evaluación de ofertas técnicas y fórmulas cuyo valor solo se conoce en los distintos momentos de ejecución del contrato.

No obstante, las entidades importadoras acreditan mediante documento escrito el proceso de análisis realizado para la contratación, además de plasmarlo en su Política de Gestión de Importaciones.

ARTÍCULO 18. Para la compra de las partes y piezas de repuesto que deriven de las operaciones de compra mencionadas en el artículo precedente, se realiza el análisis, revisión y negociación de precios, a partir de la valoración de indicadores, como la última contratación y el comportamiento de la materia prima en el mercado mundial.

ARTÍCULO 19. Para el análisis y la determinación de los precios óptimos a través del pliego de concurrencia, estos tienen que detallarse con precisión e igualdad de bases comparativas y contemplar las correcciones que procedan en aspectos tales como: las características técnicas del producto, calidad, envase, embalaje, transportación, seguro, elementos económicos y monetario financieros de la operación en función del comportamiento del mercado, en correspondencia con las características de la operación, de modo tal que permita realizar una correcta evaluación de cada uno de estos parámetros.

ARTÍCULO 20. Las entidades pueden establecer el modelo de pliego de concurrencia en el formato que estimen más adecuado, atendiendo a las características particulares de los productos que importen. Se indica en el Anexo Único que se acompaña y forma parte integrante del presente Procedimiento, los indicadores que, como mínimo, tienen que ser considerados en el análisis integral de los precios en una negociación comercial.

CAPÍTULO IV
SOBRE EL ANÁLISIS DE PRECIOS
SECCIÓN PRIMERA
De la importación

ARTÍCULO 21. Las correcciones técnicas que se realicen, así como los cálculos y reajustes, complementan el análisis de precios y forman parte del pliego de concurrencia. Estas se corresponden con:

- a) Correcciones en cuanto a envases;
- b) corrección en cuanto a condición de compra;
- c) correcciones monetarias;
- d) correcciones financieras; y
- e) correcciones en cuanto a calidad.

ARTÍCULO 22. En el pliego de concurrencia se incluye la fundamentación de la propuesta de compra, que contiene el análisis de los precios entre las ofertas en iguales condiciones de compra con respecto a referencias de precios del mercado mundial y de contratos anteriores suscritos por la entidad u otras entidades que importen productos similares que sean comparables.

ARTÍCULO 23. Para el cierre del pliego de concurrencia se calculan los índices que se detallan a continuación, cuando existan los elementos necesarios para ello, en condición FOB o CIF, aun cuando la condición del precio unitario ofertado por el proveedor sea EXW, y se toma en consideración el INCOTERMS® de cierre:

- a) Índice de precios global y por productos con respecto a la última compra;
- b) índice de cantidad o quantum global y por productos con respecto a la última compra;
- c) índice de precios global y por productos con respecto al mercado mundial;
- d) índice de precios global y por productos con respecto al Precio Plan; y
- e) índice de precios global y por productos con respecto a los otros oferentes incluidos en el pliego de concurrencia.

ARTÍCULO 24. Para el cálculo de los índices globales se parte del análisis de una muestra representativa no inferior al setenta por ciento (70 %) del valor contratado.

La entidad queda obligada a explicar las causas de los valores no analizados y excluyentes del tamaño de la muestra; así como las gestiones realizadas para su incorporación al análisis, según corresponda en cada caso.

ARTÍCULO 25. Para las mercancías que se compran sistemáticamente, se utilizan las series históricas de precios de contratación y de referencia del mercado mundial para calcular la tasa de crecimiento o decrecimiento promedio anual, a los efectos de trabajar y valorar consecuentemente las tendencias del mercado.

ARTÍCULO 26. Los indicadores numéricos expresados en los artículos 21 y 23 precedentes, requieren para su análisis, por parte de las entidades, de la integración de todos los elementos cualitativos del mercado que influyen en su comportamiento, a fin de fundamentar las desviaciones que se detectan con respecto a la última compra y el mercado mundial.

ARTÍCULO 27. La propuesta de cierre tiene que contemplar la especificidad de la mercancía que se demanda y el análisis de la situación del mercado, el análisis en términos de ahorros obtenidos o sobre pagos que eventualmente pueden presentarse en indicadores seleccionados a partir del pliego de concurrencia, agotada la gestión y puja de la negociación en cuestión.

SECCIÓN SEGUNDA

De la exportación de bienes

ARTÍCULO 28. El análisis correspondiente a la determinación de los precios de exportación de las mercancías incluye los precios objetivos planificados y los precios de ventas anteriores, los de referencia del mercado mundial y los precios logrados en la negociación.

ARTÍCULO 29. Para la determinación del precio de exportación, tanto para la planificación como durante la negociación, se tiene que contar con una base de precios referencial del mercado mundial, utilizar las series históricas para calcular la tasa de crecimiento o decrecimiento promedio anual de precios de contratación y de referencia del mercado mundial y realizar investigaciones de los mercados objetivos, a los efectos de fijar los precios en correspondencia con las tendencias y características del mercado, además de considerar los aspectos particulares de las mercancías, como la calidad y el cumplimiento de las entregas, entre otros.

ARTÍCULO 30. La entidad exportadora y el productor nacional establecen de conjunto, siempre que sea posible, directivas de precios mínimos de acuerdo con los costos de producción de la mercancía exportable, las cuales forman parte de la política de precios dentro de la Estrategia de Exportaciones.

ARTÍCULO 31. El análisis realizado para la determinación de los precios de exportación incluye e integra todos los elementos cualitativos del mercado que influyen en el comportamiento de los precios, y tiene que quedar documentado por escrito.

SECCIÓN TERCERA

De los productos que se cotizan en bolsa

ARTÍCULO 32. La determinación de los precios de las mercancías que se cotizan en bolsa corresponde a las cotizaciones oscilatorias del mercado, por lo que las entidades quedan obligadas a aprovechar los momentos del año más favorables para la fijación de los precios. Los precios de las mercancías con marcado comportamiento estacional se fijan en el momento más favorable del ciclo y, de ser posible, se realizan coberturas de precios para minimizar el riesgo de exposición a las fluctuaciones del mercado.

SECCIÓN CUARTA

De la exportación de servicios

ARTÍCULO 33. La fijación del precio de un servicio se realiza en función de que sea el adecuado para culminar exitosamente un programa de venta internacional previsto. El precio de un servicio tiene, como en los bienes, un nivel razonable que permite su competitividad en función de los costos, demanda del mercado y concurrencia.

ARTÍCULO 34. Los costos de un servicio se determinan por los gastos reales directos e indirectos de la prestación de este, e incluye un margen razonable de beneficio. Cuando es un servicio con un bien asociado, se toma en cuenta lo establecido en la presente Resolución para los bienes.

ARTÍCULO 35. La entidad que exporta servicios tiene que observar la relación precio/costo, para evitar cualquier desviación importante que hace no competitivo ni conveniente el desarrollo y fomento de las exportaciones del país.

ARTÍCULO 36. Antes de incursionar con un servicio en un nuevo mercado, la entidad realiza el ejercicio de fijación del precio del servicio que se pretende comercializar en el exterior.

ARTÍCULO 37. Para fijar el precio de un servicio, la entidad tiene en cuenta los siguientes aspectos:

- a) El margen de rentabilidad del servicio;
- b) diversos gastos incluidos tales como comunicaciones, transporte, retenciones en el país de origen u otros;
- c) los costos que el mercado puede absorber;
- d) la calidad del servicio;
- e) el beneficio que desea lograr el prestatario del servicio;
- f) las características del cliente al que está dirigido el servicio; y
- g) referencias de precios de servicios similares en la zona geográfica del segmento de mercado que se desea penetrar.

CAPÍTULO V SOBRE LA GESTIÓN DE PRECIOS

ARTÍCULO 38. Al cierre de cada trimestre, las entidades están obligadas a realizar un Análisis de la Gestión de Precios (AGP) para las principales mercancías y servicios que importan y exportan de forma sistemática, con el objetivo de determinar y analizar las desviaciones de los precios reales de contratación con respecto a los fijados en los Precios Plan y a los de Referencia del Mercado Mundial, que permitan valorar la gestión comercial de la entidad. Lo anterior presupone la planificación de los precios de esas mercancías y servicios.

SEGUNDO: Encargar al Director General de Economía del Ministerio del Comercio Exterior y la Inversión Extranjera, la implementación y el control del cumplimiento de lo dispuesto en la presente Resolución.

TERCERO: Derogar la Resolución No. 69, de fecha 26 de febrero de 2004, dictada por el Ministro del Comercio Exterior.

COMUNIQUESE la presente Resolución a la Secretaría del Consejo de Ministros, a los jefes de los organismos de la Administración Central del Estado, al Ministro Presidente del Banco Central de Cuba, al Jefe de la Aduana General de la República, a los jefes de entidades nacionales, a los viceministros, directores generales, directores y delegados territoriales del Ministerio del Comercio Exterior y la Inversión Extranjera, al Director General del Grupo Empresarial del Comercio Exterior (GECOMEX) y al Presidente de la Cámara de Comercio de la República de Cuba.

PUBLÍQUESE en la Gaceta Oficial de la República de Cuba.

ARCHÍVESE el original en la Dirección Jurídica del Ministerio del Comercio Exterior y la Inversión Extranjera.

DADA en La Habana, Ministerio del Comercio Exterior y la Inversión Extranjera, a los veintiséis días del mes de enero de dos mil diecisiete.

Rodrigo Malmierca Díaz
Ministro del Comercio Exterior
y la Inversión Extranjera

ANEXO ÚNICO INDICADORES A CONSIDERAR EN EL ANÁLISIS INTEGRAL DE LOS PRECIOS EN UNA NEGOCIACIÓN COMERCIAL

Las entidades incluyen en el pliego de concurrencia los indicadores que a continuación se relacionan, los que, como mínimo, tienen que ser considerados en el análisis integral de los precios en una negociación comercial. En el pliego de concurrencia se hace constar el nombre completo, cargo y firma de quien lo elaboró y de quien lo aprobó.

1. Fecha de confección del pliego de concurrencia.
2. Fecha de presentación de la propuesta de compra.
3. Número de aprobación de la propuesta de compra.
4. Partida arancelaria.
5. Entidad.

6. Número y fecha de la solicitud de oferta.
7. Fecha de entrega solicitada.
8. Cliente interno.
9. Fecha de presentación de la solicitud de importación.
10. Descripción detallada del (los) producto (s).
11. Referencia de precios y detalles de la última compra realizada.
12. Referencia de precios del mercado mundial y fuente de la referencia.
13. Referencia de precios planificados.
14. Proveedor/país/país de origen de la mercancía.
15. Moneda.
16. Especificaciones técnicas.
17. Marca/modelo.
18. Fecha de la oferta.
19. Fecha de validez de la oferta.
20. Cantidad solicitada por contenedor, cubicaje.
21. Cantidad y tipo de contenedor.
22. Fecha de entrega ofertada.
23. Tasa de cambio/fuente utilizada/fecha.
24. Condición de compra ofertada.
25. Condición de compra de cierre.
26. Forma e instrumento de pago.
27. Puerto de embarque.
28. Puerto de destino.
29. Envase y embalaje.
30. Ofertas/Reofertas/contraofertas/propuesta de cierre.
31. Detalle de los ítems o descripción del surtido.
32. Cantidad, incluyendo la de la última contratación.
33. Precio, en condición de compra EXW/FOB/FCA/FAS de los INCOTERMS ®, con desglose de los gastos FOB/FCA/FAS.
34. Importe, en condición de compra FOB/FCA/FAS de los INCOTERMS ®.
35. Inspección en origen.
36. Flete.
37. Precio en condición de compra CFR/CPT de los INCOTERMS ®.
38. Importe en condición de compra CFR/CPT de los INCOTERMS ®.
39. Seguro.
40. Precio en condición de compra CIF/CIP de los INCOTERMS ®.
41. Importe en condición de compra CIF/CIP de los INCOTERMS ®.
42. Precio, cuando la condición de compra corresponde al Grupo D de los INCOTERMS ®.
43. Importe, cuando la condición de compra corresponde al Grupo D de los INCOTERMS ®.
44. Costo THC en destino.
45. Interés. Financiamiento externo.
46. Correcciones totales.
47. Peso neto, bruto.
48. Índices de precio global según condición de compra.
49. Índices de precio con respecto a la última compra.
50. Índices de precio con respecto a otros oferentes. El índice de precios por producto con respecto a otros oferentes debe realizarse al menos con respecto al mejor precio ofertado de cada ítem.
51. Índices de precio con respecto al Precio Plan.
52. Índices de precio con respecto al Mercado Mundial.
53. Comentarios relativos al análisis de la gestión de compra.

GOC-2017-154-EX8

RESOLUCIÓN No. 17/2017

POR CUANTO: Mediante las Resoluciones No. 404, de 21 de septiembre de 1999, y No. 358, de 13 de septiembre de 2006, emitidas por el Ministro del Comercio Exterior, se aprueban las normas generales a tener en cuenta por las empresas importadoras para la adquisición de maquinarias y equipos de segunda mano, así como se establecen las

indicaciones para la importación y los términos y condiciones específicos a concertar en los contratos de compraventa internacional, respectivamente.

POR CUANTO: La Resolución No. 50, de 12 de marzo de 2014, “Reglamento General sobre la actividad de importación y exportación”, dictada por el que suscribe, establece en su artículo 66 los elementos específicos que deben contener los contratos de compraventa destinados a la importación de maquinarias, equipos tecnológicos y de transporte, así como sistemas e instalaciones.

POR CUANTO: De acuerdo con lo establecido en las resoluciones relacionadas en el POR CUANTO Primero, resulta necesario revisar los términos que vienen obligadas a considerar las entidades importadoras inscritas en el Registro Nacional de Importadores y Exportadores, adscrito a la Cámara de Comercio de la República de Cuba, como parte del proceso de negociación y concertación de los contratos de compraventa internacional que suscriban para la importación de maquinarias, equipos tecnológicos y de transporte, así como sistemas e instalaciones, nuevos o de segunda mano.

POR TANTO: En ejercicio de las atribuciones que me están conferidas por el artículo 100, inciso a), de la Constitución de la República de Cuba,

Resuelvo:

PRIMERO: Las entidades importadoras inscritas en el Registro Nacional de Importadores y Exportadores, adscrito a la Cámara de Comercio de la República de Cuba, en lo adelante “las entidades”, autorizadas a ejecutar la importación de maquinarias, equipos tecnológicos y de transporte, sistemas e instalaciones o el conjunto de estos, en lo sucesivo “equipos”, nuevos o de segunda mano, deben velar para que las personas que intervienen en el proceso de adquisición de los mismos reúnan conocimiento y experiencia particular sobre el comportamiento del mercado para este tipo de mercancía, tanto en materia técnica relacionada con las cualidades intrínsecas de los equipos que se pretenden comprar, como de las condiciones requeridas para el uso y explotación eficaz.

SEGUNDO: Las solicitudes de ofertas para la compra de equipos deben contener una descripción detallada de las características y especificaciones técnicas de estos, que incluyan:

- a) Condiciones de tropicalización de los equipos;
- b) requisitos técnicos obligatorios;
- c) vida útil y explotación;
- d) compatibilidad tecnológica;
- e) condiciones de garantía;
- f) pruebas que demuestren la conformidad de los equipos; y
- g) otras condiciones fundamentales que deba reunir el equipo, en cumplimiento de los requerimientos exigidos por el cliente.

TERCERO: En la selección de las ofertas las entidades evalúan, además de los aspectos establecidos para este tipo de análisis, los referidos a:

- a) Las características de los proveedores cuyas ofertas pueden resultar más ventajosas, así como su especialización y posicionamiento en el mercado internacional para el equipo de que se trate;
- b) la condición de productor o comercializador del proveedor;
- c) el sistema de gestión de calidad certificada que ostente el proveedor; y
- d) la información societaria y financiera de los proveedores y antecedentes de compras anteriores que se les realizasen.

CUARTO: Los términos y condiciones de los contratos de compraventa internacional de equipos que sean concertados por las entidades deben ser precisos, sin dejar margen a la interpretación y con cláusulas que las provean de protección suficiente ante eventuales incumplimientos parciales o totales de las obligaciones adquiridas por el proveedor, y en particular por la ocurrencia de deficiencias técnicas de equipos recibidos o durante el proceso de explotación de estos.

QUINTO: En la concertación de los contratos de compraventa internacional de equipos, las entidades, sin perjuicio de las consultas y trámites que procedan realizar ante la banca cubana, al acordar los términos de pago, evalúan:

- a) Fraccionar en diferentes plazos el pago del valor de los equipos importados, condicionados a la ocurrencia de eventos tales como: la comprobación del cumplimiento de los parámetros de eficiencia pactados en el contrato y la puesta en explotación.

b) Utilizar como medio de pago el cobro documentario, en cualquiera de sus modalidades, relacionando en el contrato los documentos a presentar por el vendedor para el cobro del importe acordado, los que deben demostrar que los equipos han sido entregados por este de conformidad con lo pactado en el contrato. Entre dichos documentos se relacionan, según corresponda, la Factura Comercial, el Conocimiento de Embarque limpio a bordo, Certificado de Calidad emitido por el suministrador, en correspondencia con la Declaración de Conformidad según la NC ISO IEC 17050, Certificado de Origen, Certificado de Supervisión de las Mercancías y la Póliza o Certificado de Seguro.

En los casos debidamente justificados donde se imposibilite o no resulte procedente solicitar la inspección o supervisión de los equipos a través de un tercero, debe tenerse en cuenta el Certificado de realización de ensayos o análisis de la fábrica productora, o el Certificado de Conformidad, emitido por una autoridad competente reconocida por las autoridades nacionales en el país de origen.

Cuando las entidades realicen pagos anticipados deben exigir del vendedor la emisión de cartas de garantía de cumplimiento, de conformidad con las correspondientes Reglas Uniformes de la Cámara de Comercio Internacional para las Garantías a Primer Requerimiento.

SEXTO: Las entidades deben establecer en los contratos de compraventa internacional de equipos, en adición a las previstas en la legislación vigente, cláusulas en las que se detallen los siguientes aspectos:

a) Las especificaciones técnicas y demás parámetros de calidad de los equipos.

En los casos que la compra se realice de conformidad con certificados de calidad confeccionados sobre la base de normas técnicas determinadas, la entidad cubana debe disponer previamente de dichas normas y establecer oportunamente las exigencias de su compatibilización con normas cubanas equivalentes o, en su lugar, con normas internacionales empleadas en Cuba. La compatibilización incluye las exigencias previstas en las normas cubanas para el caso de protección contra incendios, tropicalización, frecuencia y tensión eléctrica; así como la homologación de los lubricantes y combustibles con requerimientos especiales usados en equipos y sistemas, en correspondencia a si los equipos son nuevos o de segunda mano.

Adicionalmente, en el caso de los equipos de segunda mano, deben incluir el análisis de la obsolescencia tecnológica y los años de explotación.

b) El alcance de la supervisión, en dependencia de la complejidad del equipo en términos de seguridad y fiabilidad.

Para contratos cuyo valor exceda los quinientos mil pesos, es obligatoria la revisión en origen.

c) La notificación al comprador de los cambios o modificaciones tecnológicas introducidos por el vendedor en el proceso de fabricación o producción de los equipos contratados y, de ser aceptados por el primero, la formalización de las modificaciones que procedan al respecto.

d) La entrega por el vendedor de la documentación tecnológica y técnica requerida de los equipos, según corresponda en cada caso. Cuando se adquieran equipos que incluyan un conjunto de instalaciones y sistemas (plantas completas) e instrumentos de medición, es obligatoria la autorización técnica, de forma independiente, de las autoridades competentes para aquellos componentes e instrumentos que la requieren.

e) La revisión formal por una agencia reconocida internacionalmente, independiente de las partes contratantes, del diseño de los sistemas que trabajen con equipos a una presión y con componentes de recipientes de máxima seguridad, cuando utilicen fluidos peligrosos o estén expuestos a otros riesgos.

f) La realización de inspecciones por el comprador o una agencia de inspección designada por este, de la ejecución de pruebas de garantías en las instalaciones del vendedor o productor. El comprador garantiza su derecho a designar una agencia que inspeccione los equipos previo a su embarque, definiendo la modalidad o tipo de inspección que se requiera; entidad esta designada para realizar la inspección de preferencia cubana y, cuando ello no resulte posible, se utiliza una agencia de inspección de reconocido prestigio internacional.

La inspección técnica de los equipos, previo al momento de su embarque, y su tipo, es considerada por el comprador y, de no realizarse en origen, se ejecuta al arribo de estos.

g) La realización de pruebas de garantía de los equipos para la comprobación de los parámetros técnicos funcionales y operacionales, precedidos de un acta de aceptación provisional del comprador con los protocolos de pruebas para el inicio de la explotación de la inversión, como medio adicional de que dispone el comprador para verificar la calidad de los equipos adquiridos, y cuyos resultados pueden vincularse a los términos de pago acordados, previendo un pago final del monto total del valor del contrato condicionado a los resultados de la prueba de garantía.

Para el caso de los sistemas tecnológicos, plantas o instalaciones industriales, es imprescindible exigir la realización de la prueba de puesta en marcha o explotación, de acuerdo con las características del equipo, para comprobar el alcance máximo de los parámetros técnicos garantizados por el vendedor, y sus resultados detallados en los certificados correspondientes. Las pruebas de garantía deben concluir con la firma de un acta de aceptación definitiva entre el comprador y el vendedor de la tecnología adquirida.

h) El período de la garantía y las obligaciones del vendedor, dado el caso de que el equipo presente defectos que imposibiliten su utilización o afecten los rendimientos garantizados por el vendedor y previstos en el contrato.

El período o plazo de garantía se fija en dependencia del tipo de equipo de que se trate. En todos los casos, se establece la obligación del vendedor de asumir la sustitución de las partes y piezas del equipo que se encuentren dañadas o de su sustitución por otro, así como el plazo de que dispone el vendedor para el cumplimiento de estas obligaciones. Los gastos que se originen asociados a la observancia de los términos de la garantía son a cargo y por cuenta del vendedor.

i) El compromiso del vendedor, una vez vencido el período de garantía, de suministrar durante un determinado tiempo partes, piezas y componentes fundamentales del equipo que, por su uso normal, sufren desgaste o deterioro. El período de tiempo que se establezca debe ser razonable y tomar como base el tiempo de vida útil del equipo, de acuerdo con su régimen de explotación garantizado por el fabricante, así como prestar particular atención a los equipos de segunda mano.

j) La obligación del vendedor de responder por vicios o defectos ocultos y el plazo para su exigencia por el comprador, que en todos los casos debe exceder el período de garantía pactado.

k) La obligación del vendedor de responder por los defectos de calidad de los equipos que se originen de partes, piezas o componentes adquiridos o subcontratados a terceros.

La modalidad de asistencia técnica se prevé de acuerdo con la complejidad tecnológica y naturaleza del equipo, la cual puede pactarse según las necesidades; debe establecer el alcance de la responsabilidad en correspondencia con la acordada, así como su período de ejecución, tiempo de duración, personal a cargo y la preparación del personal cubano para la explotación del equipamiento adquirido, fundamentalmente en los casos de líneas de producción y plantas completas, material como soporte de esta capacitación, entre otros.

Las maquinarias y equipos de segunda mano deben comprarse a fabricantes originales. En los casos en los que se requiera el uso de intermediarios, deben identificarse proveedores especializados en la actividad, preferiblemente de marcas reconocidas en el mercado internacional.

En cada caso, se debe efectuar un riguroso análisis de precios que permita comparar los recursos financieros necesarios para la compra de maquinarias y equipos nuevos, estableciendo diferencias con los de segunda mano, incluida la depreciación de los equipos de segunda mano.

SEPTIMO: Las entidades establecen las coordinaciones que resulten procedentes con sus clientes nacionales, a fin de que estos intervengan en el proceso de evaluación de la inversión y en los estudios de factibilidad que se realicen de los aspectos referidos a los equipos a importar y aporten a la entidad los datos necesarios para una correcta solicitud de la oferta.

OCTAVO: Las entidades vendrán obligadas a aprobar en sus órganos de dirección competentes las operaciones comerciales cuyos contratos para la importación de equipos incluyan cláusulas limitativas de responsabilidad ante la exigencia de indemnizaciones por la ocurrencia de daños y perjuicios que se le puedan ocasionar.

NOVENO: Se adjuntan, como Anexo Único a la presente Resolución, las cláusulas modelos que las entidades evalúan incluir en los contratos de compraventa internacional que formalicen para la adquisición de equipos, en atención a las características y particularidades de la negociación y del tipo de equipo de que se trate.

DÉCIMO: Derogar las Resoluciones No. 404, de 21 de septiembre de 1999, y No. 358, de 13 de septiembre de 2006, ambas del Ministro del Comercio Exterior.

COMUNIQUESE al Secretario del Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros, a los jefes de los organismos de la Administración Central del Estado a los que se subordinan entidades autorizadas a ejecutar la importación de equipos, al Ministro Presidente del Banco Central de Cuba, al Jefe de la Aduana General de la República, a los jefes de entidades nacionales, a los viceministros, directores generales, directores y delegados territoriales del Ministerio del Comercio Exterior y la Inversión Extranjera, al Director General del Grupo Empresarial del Comercio Exterior, GECOMEX, y al Presidente de la Cámara de Comercio de la República de Cuba.

PUBLÍQUESE en la Gaceta Oficial de la República de Cuba.

ARCHÍVESE el original de la presente Resolución en la Dirección Jurídica de este Ministerio.

DADA en La Habana, Ministerio del Comercio Exterior y la Inversión Extranjera, a los veintiséis días del mes de enero de dos mil diecisiete.

Rodrigo Malmierca Díaz
Ministro del Comercio Exterior
y la Inversión Extranjera

ANEXO ÚNICO
CLÁUSULAS MODELO
CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL
PARA LA IMPORTACIÓN DE MAQUINARIAS, EQUIPOS TECNOLÓGICOS
Y DE TRANSPORTE

GARANTÍA

Las garantías establecidas en el presente Contrato estarán vigentes durante un período de ____ () meses contados a partir de la fecha del Acta de Recepción Provisional de los equipos y la Puesta en Marcha, pero no más de ____ () meses posteriores a la fecha de entrega del último equipo.

El VENDEDOR garantiza que los equipos, la documentación técnica, piezas de repuesto y los servicios que prestará en el marco del presente Contrato, constituyen las soluciones técnicas óptimas y probadas, en correspondencia con las exigencias del COMPRADOR y especificaciones técnicas establecidas en el Anexo No. ____ .

Si los equipos resultaren total o parcialmente defectuosos durante el período de garantía, el VENDEDOR, a opción del COMPRADOR y sin costo adicional para el COMPRADOR, viene obligado a reembolsar el importe de lo pagado por ellos, o sustituirlos o repararlos.

Si el COMPRADOR opta por la devolución del importe pagado, el reembolso de dicho importe será realizado por el VENDEDOR en un plazo no mayor de ____ días contados a partir de la fecha de notificación por el COMPRADOR de la decisión adoptada por este.

Si el COMPRADOR opta por la sustitución del equipo defectuoso, esta será realizada en un plazo no mayor de ____ días contados a partir de la fecha de notificación por el COMPRADOR de los defectos detectados.

Si el COMPRADOR opta por la reparación del equipo defectuoso, esta será realizada en Cuba o en la fábrica productora, en un plazo no mayor de ____ días contados a partir de la fecha de notificación por el COMPRADOR de los defectos detectados.

Si el VENDEDOR rehúsa cumplir su obligación o no procede con la debida diligencia después de habersele notificado los defectos por el COMPRADOR, este tendrá el derecho a efectuar las reparaciones necesarias por cuenta y riesgo del VENDEDOR.

El VENDEDOR debe compensar al COMPRADOR por las pérdidas que este haya sufrido por los defectos resultantes de errores de diseño, materiales de fabricación u otras causas, detectadas después de la fecha de entrega.

Las piezas de repuesto o las renovadas quedan garantizadas en los mismos términos y condiciones que las originales y por un nuevo período al previsto para ellas. Esta disposición no se aplica a aquellas otras piezas de los equipos que no resulten defectuosas, para las cuales el período de garantía se prorroga solamente por el tiempo en que el equipo haya estado inmovilizado como consecuencia del defecto presentado.

Los plazos de garantías pactados por las partes para los equipos defectuosos se interrumpen por iguales períodos que los empleados para su sustitución o reparación por el VENDEDOR, sin que se excluya el derecho a ejercer las reclamaciones por daños, perjuicios y penalidades que sean exigibles al mismo por tal incumplimiento.

Durante el período de garantía el VENDEDOR deberá realizar, en presencia del COMPRADOR, las pruebas de garantía con la precisión necesaria que permitan demostrar e individualizar los parámetros técnicos garantizados por el fabricante para la explotación de los equipos, en correspondencia con el Cronograma que se establece en el Anexo No. _____.

El VENDEDOR garantiza que la documentación técnica que entrega por el presente Contrato, relacionada en el Anexo No. _____, contiene toda la información necesaria y suficiente, a través de manuales, para la ejecución del montaje, ajuste, pruebas, puesta en explotación, operación y mantenimiento de los equipos suministrados por el VENDEDOR, sea de su propia fabricación o de terceros. Además, entrega documentos de aprobación de modelo, certificados de calibración y verificación de instrumentos de medición, sujetos a regulaciones en Cuba y que formen parte de instalaciones o sistemas tecnológicos.

Conjuntamente con cada equipo se entrega la documentación relativa al mismo, en un (1) ejemplar redactado en idioma español, protegida en carpetas plásticas que simultáneamente brinden adecuada protección, especialmente contra la humedad y el deterioro, y permitan la fácil manipulación de las mismas.

En cada caja contentiva de documentación técnica se incluirá una lista detallada de su contenido, redactada en idioma español. En la caja No. 1 de cada envío se incluirá una lista del total de la documentación que compone el envío o lote.

Cada carpeta contentiva de documentación técnica tendrá claramente indicado, en idioma español, los siguientes datos:

Contrato No.

COMPRADOR

VENDEDOR

Nombre del Proyecto

Identificación de la documentación contenida

Otros detalles que permitan su óptima utilización

Las cajas que contengan documentación técnica serán marcadas en idioma español, con la siguiente información en el frente y un lateral:

Contrato No.

COMPRADOR

VENDEDOR

Nombre del Proyecto

Número de Bulto

El VENDEDOR, a su cuenta y cargo, se obliga a corregir cualquier error, defecto u omisión que se detecte en la documentación técnica, en un plazo no mayor de _____ días posteriores, contados a partir de la fecha de la notificación por el COMPRADOR.

El VENDEDOR debe informar al COMPRADOR, en un plazo no mayor de ____ días, contados a partir de la fecha de recepción de la notificación del COMPRADOR, las soluciones técnicas fundamentadas que puede adoptar y la fecha de su ejecución, sin que afecte la fecha de puesta en explotación de los equipos, a satisfacción del COMPRADOR, las que serán acordadas mediante acta firmada por los representantes autorizados de las partes.

Las modificaciones que surjan durante la ejecución de los trabajos y se acuerden por ambas partes, serán formalizadas mediante acta firmada por sus representantes autorizados.

El VENDEDOR garantiza al COMPRADOR que mientras los equipos se encuentren en explotación, suministrará a petición del COMPRADOR, mediante contrato y en las condiciones que en cada caso se acuerden, lo siguiente:

- a) Piezas, accesorios, insumos, así como conjuntos y equipos de repuesto, durante un período mínimo de _____ años, contados a partir de la fecha en que el VENDEDOR informe al COMPRADOR por escrito que ha sido discontinuada la producción de los equipos adquiridos.
- b) Asistencia técnica para realizar trabajos de reparación, mantenimiento y modificaciones.
- c) Reparación, remodelación o modernización en la fábrica productora, según proceda, de los equipos que no puedan ser reparados en el país del COMPRADOR, para recuperar sus parámetros y productividad iniciales, totalmente o en un porcentaje razonable.

d) Información y documentación técnica, con las actualizaciones tecnológicas de los equipos objeto del contrato.

EMBALAJE Y MARCAJE

El VENDEDOR suministra los equipos debidamente embalados, garantizando su seguridad e integridad, de manera que estos resulten adecuadamente protegidos para soportar largas travesías marítimas, descarga y posible trasbordo, transporte terrestre, condiciones climatológicas adversas, múltiple manipulación y almacenamiento, incluyendo la adecuada conservación, en correspondencia con las descripciones de las categorías de embalaje y medios de conservación exigidos para cada tipo de equipo tecnológico, relacionadas en el Anexo No. _____.

Todos los equipos embalados deben ser contenerizados, excepto aquellos calificados como sobredimensionados o grandes pesos, superior a veinte (20) toneladas incluyendo la tara del contenedor.

El VENDEDOR coloca una lista de empaque detallada en el interior de cada embalaje, redactada en idioma español, protegida en una bolsa de polietileno, y otra similar en el exterior, dentro de un porta documento metálico debidamente fijado.

Para los equipos calificados como sobredimensionados o grandes pesos que se suministran desprovistos de embalaje, las listas de empaque son protegidas por polietileno e insertadas en un niple debidamente cubierto y protegido por ambos extremos, el que se fija a dichos equipos en forma segura.

Los embalajes y los equipos calificados como sobredimensionados o grandes pesos que no sean embalados, son marcados con pintura indeleble, en idioma español, utilizando, siempre que sea posible, letras de no menos de diez (10) centímetros de altura, en un frente y en un lateral, mostrando la siguiente información:

Contrato No.

COMPRADOR

VENDEDOR

Nombre del Proyecto

Puerto de Destino

Destino

Peso Bruto / Neto en kilogramos

Dimensiones en centímetros

Número del bulto / Cantidad de bultos

Señales internacionales de prevención y protección

Todos los equipos deben tener colocadas y debidamente fijadas las chapillas de fábrica, que contengan los datos técnicos pertinentes, en idioma español. En caso de componentes, partes de equipo o maquinaria, piezas de repuesto y otros elementos individuales, serán marcados directa e individualmente, siguiendo las mismas reglas que para los embalajes.

Los equipos calificados como sobredimensionados o grandes pesos que no sean embalados, las marcas, según la cláusula anterior, se fijan en etiquetas, sellos o láminas de hojalata adheridas a estos en forma segura.

El VENDEDOR consigna en todos los documentos de embarque las marcas de identificación descritas en las cláusulas precedentes y se obliga, además, a identificar las mercancías con las marcas de uso internacional para su manipulación, fragilidad, centro de gravedad, puntos de izaje, contra humedad, haciéndose responsable por cualquier daño, pérdida o disminución de la calidad de las mercancías producto del deficiente marcaje y la no advertencia en los documentos de embarque de los cuidados que deben tomarse con los equipos hasta su entrega al lugar de destino convenido.

CALIDAD

El VENDEDOR entrega los equipos objeto del presente Contrato conforme a las normas y especificaciones técnicas, muestras, catálogos o modelo, en correspondencia con las normas y estándares de fabricación internacionales adaptadas a las exigencias de las regulaciones cubanas y con requisitos técnicos obligatorios de recepción, acordados en el presente Contrato, que se estipulan en el Anexo No. _____, respondiendo al efecto por la construcción, materiales y manufactura empleados en la fabricación de los mismos, así como de su correcto funcionamiento. Se debe definir si los equipos son de primera calidad, para su primer uso o adquiridos de segunda mano.

El VENDEDOR avala la calidad, incluidas las de prueba y ensayo, a los distintos materiales utilizados en la fabricación de los equipos y sus componentes, sin excluir los adquiridos de terceros, mediante Declaración de Conformidad NC ISO IEC 17050, solicitada para estos efectos.

El VENDEDOR es responsable por los defectos de calidad de los equipos, así como por los daños y alteraciones que estos sufrieren por su negligencia, aun después de traspasados sus riesgos y su propiedad al COMPRADOR.

INSPECCIÓN

El VENDEDOR se obliga a inspeccionar y comprobar los equipos en el proceso de fabricación y con anterioridad a su embarque, y acreditar al COMPRADOR la inspección y pruebas realizadas por el fabricante o entidad especializada, con expresión de sus resultados, por medio de certificados oficiales emitidos por el VENDEDOR o por la agencia de inspección supervisora _____.

El COMPRADOR se reserva el derecho de inspeccionar los equipos en el proceso de fabricación, pruebas, recepción en fábrica y antes de su embarque, a cuyo efecto el VENDEDOR facilita al COMPRADOR, en un plazo no mayor de _____ días anteriores a la fecha de inicio de fabricación de los equipos, el programa de fabricación, pruebas, recepción en fábrica, los permisos de acceso a la fábrica productora y a los almacenes en el puerto, aeropuerto o terminal de contenedores, o en cualquier otro lugar que los equipos se sitúen listos para su envío al puerto de destino.

El COMPRADOR debe notificar al VENDEDOR su intención de ejercer este derecho, así como el lugar o lugares donde efectuará la inspección por sí mismo, o a través de la agencia supervisora _____ o el agente que esta designe.

La participación del inspector del COMPRADOR en la inspección y comprobación de los equipos no libera al VENDEDOR de su responsabilidad por la calidad y estado final de los equipos y componentes adquiridos.

PROPIEDAD INDUSTRIAL

EL VENDEDOR garantiza la no infracción de los derechos de propiedad industrial o del uso de marcas de terceros relacionados con los equipos objeto del Contrato, y se obliga a asumir la responsabilidad absoluta ante posibles reclamaciones que en tal concepto reciba del COMPRADOR.

En todos los casos en que, por concepto de reclamaciones relativas a la propiedad industrial o el uso de marcas relacionadas con los equipos objeto del Contrato, resulten para el COMPRADOR daños o perjuicios, el VENDEDOR se obliga a reparar estos, incluidos los daños a la imagen del COMPRADOR que pudiera generarse por tal motivo.

RECLAMACIONES

Las partes podrán reclamarse mutuamente por el incumplimiento de las obligaciones contraídas dentro del plazo de _____ días, salvo que se disponga lo contrario. Las reclamaciones serán fundadas, exigiéndose por los siguientes conceptos:

- a) El cumplimiento de la obligación incumplida;
- b) la reparación del daño;
- c) la indemnización de los perjuicios ocasionados, que incluye el lucro cesante, consistente en el valor de la pérdida sufrida y el de la ganancia dejada de percibir por demora en la puesta en explotación de los equipos;
- d) penalidades.

Las reclamaciones serán presentadas vía fax, correo electrónico o en el domicilio legal del reclamado, adjuntando los documentos probatorios del incumplimiento que motivó dicha reclamación. La fecha del acuse de recibo o del comprobante de envío del fax será considerada como la fecha de presentación de la reclamación.

Las partes examinarán las reclamaciones, contestándolas dentro de los _____ días siguientes, contados a partir de la fecha del recibo de las mismas. De no obtener respuesta dentro del plazo exigido, la parte reclamante quedará liberada para dirimir el conflicto ante la instancia competente.

El COMPRADOR presentará al VENDEDOR las reclamaciones por calidad de los equipos, durante el período de garantía, en un plazo no mayor de _____ días contados a partir de la fecha en que sea detectado el defecto, rotura o inconformidad, adjuntado el informe técnico correspondiente.

El COMPRADOR presentará al VENDEDOR las reclamaciones por cantidad de los equipos en un plazo no mayor de _____ días contados a partir de la fecha en que sea detectado el faltante, adjuntando copia del acta de inspección emitida por la entidad supervisora _____.

El COMPRADOR presentará al VENDEDOR las reclamaciones por producto diferente del contratado en un plazo no mayor de ____ días contados a partir de la fecha en que sea detectada la inconformidad y dentro de los ____ meses contados desde la llegada de los equipos al lugar de destino, adjuntando copia del acta de inspección emitida por la entidad supervisora _____.

El COMPRADOR presentará al VENDEDOR las reclamaciones por incumplimiento de los plazos de entrega de los equipos en un plazo no mayor de ____ días contados a partir de la fecha en que debió efectuarse la entrega.

El COMPRADOR presentará al VENDEDOR las reclamaciones por incumplimientos en cuanto a la documentación técnica, montaje, instalación, puesta en explotación y pruebas de garantía, en el plazo de ____ días contados a partir del momento en que la obligación debió ser cumplida.

El COMPRADOR presentará al VENDEDOR las reclamaciones por vicios ocultos de los equipos dentro del periodo de garantía y hasta ____ meses posteriores a su vencimiento, en un plazo no mayor de ____ días contados a partir de la fecha de su detección.

Los equipos incluidos en las reclamaciones por calidad, vicios ocultos, daños y alteraciones que sufrieren por negligencia del VENDEDOR, aun después de traspasados sus riesgos y su propiedad al COMPRADOR, se consideran como no entregados a los efectos del cálculo y aplicación de las penalidades que correspondan.

PENALIDADES

El COMPRADOR exige el pago de penalidades al VENDEDOR si durante la ejecución del presente Contrato este incurriera en los incumplimientos de los parámetros tecnológicos garantizados siguientes: (Se calcula en un rango del 1% al 10% para cada parámetro incumplido según su implicación en el proceso productivo. El monto de penalidad total no debe sobrepasar el 10% del monto del Contrato.)

El COMPRADOR exige el pago de penalidades al VENDEDOR por demoras en la entrega, calculada sobre la base del ____ % cada día de demora a partir de la fecha de entrega prevista en el Anexo No. _____. (El monto de penalidad total no debe sobrepasar el 10% del monto del Contrato.)

CONFIDENCIALIDAD

Reconociendo que las partes poseen cierta Información Confidencial que compartirán en el desarrollo del Contrato, se comprometen a mantener en secreto y, en consecuencia, no revelar a terceros bajo ningún concepto, sin el consentimiento previo por escrito de la otra parte, la Información Confidencial que, a estos efectos, incluirá a _____.

Las partes aseguran que cada uno de sus directores, empleados o consultantes se comprometan a mantener la confidencialidad de la información y a regirse por los términos de esta cláusula como si fueran partes del presente contrato. Las partes son responsables de cualquier violación de los términos de esta cláusula por cualquiera de sus representantes.

USO DE LA INFORMACIÓN

Ninguna de las partes, sin previo consentimiento escrito de la otra, utilizará, ni directa ni indirectamente, la información, en su totalidad o en parte, para ningún propósito diferente que el de llevar a cabo el cumplimiento del contrato; no utilizará ni procurará utilizar la información de manera que sea o pueda ser perjudicial para el cumplimiento del contrato o de las partes.

La Información Confidencial podrá entregarse, sin el previo consentimiento a que se contrae el párrafo anterior, en los siguientes casos:

- a) Una subsidiaria totalmente perteneciente a una parte si es reconocida por la otra parte;
- b) toda autoridad gubernamental que tenga jurisdicción legal sobre una de las partes;
- c) instituciones bancarias y de préstamo u otras terceras partes financieras con el propósito de lograr financiamientos; y
- d) especialistas y consultantes contratados por la parte para el cumplimiento del objeto del Contrato.

Las divulgaciones permitidas en la cláusula anterior están sujetas a los siguientes requerimientos:

- a) La parte que divulga la información se asegurará, antes de la entrega de la información, de que el receptor esté de acuerdo, mediante documento de obligatorio cumplimiento, en proteger la Información Confidencial al menos hasta el mismo alcance en que se especifica en la presente cláusula;

- b) la parte que divulga la información notificará previamente a la otra parte sobre la propuesta de divulgación de Información Confidencial; y
- c) limitar la Información Confidencial a revelar a otras personas hasta el punto razonablemente requerido para cumplir con el propósito deseado.

No obstante lo expresado en la presente cláusula, no se considera Información Confidencial aquella que:

- a) Sea de dominio público;
- b) se requiera su divulgación debido a una orden judicial o gubernamental válida y de obligatorio cumplimiento;
- c) está o puede convertirse en disponible al público como resultado del proceso de extinción de alguna de las partes;
- d) es de conocimiento del receptor, según evidencia por escrito u otras vías del receptor, sobre base no confidencial antes de la declaración por los patrocinadores o una de las partes al receptor;
- e) el receptor recibe de una tercera parte, con derechos de disponibilidad sobre esta información, vía libre para revelar la información sin restricción legal; o
- f) el receptor es requerido legalmente a revelar la información por una Corte, disposición gubernamental u otro señalamiento legal, con tal que previamente a esa revelación, el receptor consulte a los patrocinadores para la aplicación del permiso legal, según la naturaleza y propósitos de esta, y que sea limitada al mínimo necesario a fin de cumplir con tal obligación de revelación.

La información generada antes de la concertación del Contrato será propiedad de la parte que la generó, y la generada por las partes en el desarrollo del mismo será propiedad de ambas.

GOC-2017-155-EX8

RESOLUCIÓN No. 18/2017

POR CUANTO: Mediante la Resolución No. 66, de fecha 24 de abril de 2009, se aprobó la creación del Comité Coordinador de Compra e Importación del Aluminio.

POR CUANTO: Mediante la Resolución No. 67, de fecha 24 de abril de 2009, se aprobó la creación del Comité Coordinador de Compra e Importación de Grupos Energéticos.

POR CUANTO: Como parte del proceso de reordenamiento del funcionamiento de los Comités Coordinadores de Compras e Importación de Productos, resulta procedente dejar sin efecto la constitución de los Comités Coordinadores de Compras e Importación del Aluminio y de Grupos Energéticos y, en consecuencia, derogar las Resoluciones mencionadas en los POR CUANTOS precedentes.

POR TANTO: En ejercicio de las facultades que me han sido conferidas por el numeral 4, del apartado Primero, del Acuerdo No. 2817, de fecha 25 de noviembre de 1994, adoptado por el Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros,

Resuelvo:

PRIMERO: Derogar las Resoluciones No. 66 y No. 67, ambas de fecha 24 de abril de 2009, de esta propia autoridad.

COMUNÍQUESE a los ministros de los ministerios de Economía y Planificación, de Industrias, de la Construcción y de Energía y Minas, a la Ministra del Ministerio de Ciencia, Tecnología y Medio Ambiente; al Director de la Unión Eléctrica; a los directores generales de las Empresas TECNOIMPORT, TECNOTEX, EMIAT, IMECO, ENERGOIMPORT; TRANSIMPORT; al Presidente de la CORPORACIÓN CIMEX, S.A.; al Jefe de la Aduana General de la República; a los viceministros, directores generales y directores del Ministerio del Comercio Exterior y la Inversión Extranjera; al Director General del Grupo Empresarial del Comercio Exterior, GECOMEX, y al Presidente de la Cámara de Comercio.

PUBLÍQUESE en la Gaceta Oficial de la República de Cuba.

ARCHÍVESE el original en la Dirección Jurídica de este Ministerio.

DADA en La Habana, Ministerio del Comercio Exterior y la Inversión Extranjera, a los veintiséis días del mes de enero de dos mil diecisiete.

Rodrigo Malmierca Díaz
Ministro del Comercio Exterior
y la Inversión Extranjera