



CONTRATO DE SERVICIOS PARA LA GESTION COMERCIAL:

De una parte, **LA CORPORACION DE ACUEDUCTOS Y ALCANTARILLADOS DE PUERTO PLATA (CORAAPPLATA)**, entidad autónoma del Estado, creada por la Ley No. 142-97 de fecha 12 de Marzo 1997, debidamente representada por el Director General el señor **ING. CARLOS OCTAVIO TROCHE RODRÍGUEZ**, de nacionalidad dominicana, mayor de edad, casado, ingeniero, domiciliado y residente en la ciudad de Puerto Plata, portador de la cédula de identidad y electoral No. 037-0023182-6; quien para los fines del presente Contrato, se denominará **“CORAAPPLATA O LA PRIMERA PARTE”**.

J
O
De la otra parte, la compañía **AAA DOMINICANA, S. A.**, sociedad comercial organizada y existente de conformidad con las leyes de la República Dominicana, con su domicilio social y asiento principal en la Avenida Roberto Pastoriza No. 317, Ensanche Naco, de la ciudad de Santo Domingo, con el Registro Nacional del Contribuyente (RNC) No. 1-0184162-1, Registro de Proveedores del Estado No. 11091, debidamente representada para los fines del presente Contrato por los señores **ODETTE HASBUN ROSANÍA**, de nacionalidad Colombiana, mayor de edad, soltera, portadora de la cédula de identidad No. 01-1790226-2, domiciliada y residente en la ciudad de Santo Domingo, Distrito Nacional, República Dominicana, en virtud de Resolución No. 125 de fecha 14-1-2013, dictada por el Consejo de Administración de AAA DOMINICANA, S. A.; quien accidentalmente se encuentran de paso por la ciudad de Puerto Plata y quien para los fines del presente Contrato, se denominará **“GERENTE COMERCIAL” O LA SEGUNDA PARTE**.

Antes de expresar los términos y condiciones del presente acuerdo, las partes han formulado el siguiente preámbulo:

POR CUANTO: A que mediante Asamblea General del Consejo de Administración de la Corporación de Acueductos y Alcantarillados de Puerto Plata, (CORAAPPLATA), celebrada en fecha 11 de febrero de 2014, se estableció en el Acta No. 76., Segunda Resolución, lo siguiente:

1. Autorizar al Presidente del Consejo y al Director General de la Corporación de Acueductos y Alcantarillados de Puerto Plata, (CORAAPPLATA), para



que procedan a aperturar nuevamente una Licitación Pública Nacional a los fines de contratar los servicios de Gestión Comercial del Acueducto y Alcantarillado de Puerto Plata para el levantamiento y digitalización del padrón de usuarios de los servicios de CORAAPPLATA, en todos los municipios de influencia del Acueducto, así como también, la impresión, distribución y cobro de las facturas correspondientes a los servicios de CORAAPPLATA; eficientización del uso y distribución del consumo de agua por parte los usuarios residenciales como a los usuarios industriales y comerciales de los municipios que componen la provincia de Puerto Plata.

POR CUANTO: A que mediante Asamblea General del Consejo de Administración de la Corporación de Acueductos y Alcantarillados de Puerto Plata, (CORAAPPLATA), celebrada en fecha 11 de Febrero de 2014, se estableció en el Acta No. 76., Segunda Resolución, lo siguiente:

1. **DESIGNAR** un Comité de Compras y Contrataciones para la Licitación Pública Nacional a los fines de contratar los servicios de Gestión Comercial de los Acueductos y Alcantarillados de Puerto Plata, el cual estará integrado de la siguiente forma:
 - a. ING. CARLOS OCTAVIO TROCHE RODRÍGUEZ, Director General de CORAAPPLATA, quien es el funcionario de mayor jerarquía de la institución quien este designe, quien lo presidirá.
 - b. LIC. CÁNDIDO POLANCO, Director Administrativa Financiera de la entidad, o su delegado.
 - c. LIC. MANUEL DANILO REYES, Consultor Jurídico de la entidad, quien actuará en calidad de Asesor Legal.
 - d. ING. JOHNNY HUMBERTO TAVARES, Responsable del Área de Planificación y Desarrollo o su equivalente.
 - e. ING. JOSÉ QUIROZ, Responsable de la Oficina de Libre Acceso a la Información.

POR CUANTO: A que atendiendo a lo indicado en la resolución, se inicia la Licitación Pública Nacional Referencia No. CORAAPPLATA-LPN-001-2014, a los fines de contratar los servicios de Gestión Comercial de los Acueductos y Alcantarillados de Puerto Plata para el levantamiento y digitalización del padrón de usuarios de los servicios de CORAAPPLATA, en todos los municipios de influencia del Acueducto, así como también, la impresión, distribución y cobro de las facturas correspondientes a los servicios de CORAAPPLATA; eficientización del uso y distribución del consumo de agua por parte los usuarios residenciales



como a los usuarios industriales y comerciales de los municipios que componen la provincia de Puerto Plata.

POR CUANTO: A que de conformidad a lo expresado en los referidos artículos en fecha 11 DE Febrero de 2014, se procedió a la publicación del aviso a Licitación Pública Nacional Ref. CORAAPPLATA-LPN-001-2014, en los periódicos Listín Diario y el Nuevo Diario, además se procedió a colocar este aviso, así como también, el Pliego de Condiciones Específicas en la página web de www.comprasdominicanas.gov.do.

POR CUANTO: A que en fecha Lunes 2 de Junio de 2014, fue la fecha de vencimiento del plazo para la entrega de las ofertas técnicas y económicas (sobres tipo A y B), solo fue recibida en tiempo hábil una oferta correspondiente a la participante, AAA DOMINICANA S. A., según consta en la declaración de entrega de ofertas técnicas y económicas debidamente firmada por el representante de dicha sociedad.

POR CUANTO: A que siendo las diez de la mañana (10:00 a.m.) del día Lunes 2 de Junio de 2014, fecha y hora de vencimiento del plazo para la entrega de las ofertas técnicas y económicas (sobres tipo A y B), se cerró el plazo para la entrega de dichas ofertas y se comprobó que solo fue recibida una oferta (1) de la sociedad participante, AAA DOMINICANA S. A., según consta en el Acta Notarial marcada con el número 004, debidamente instrumentada por el Lic. Moisés Núñez, Notario Público de los del Número para el Municipio de Puerto Plata.

POR CUANTO: A que siendo las diez de la mañana (10:00 a.m.) del Lunes 2 de Junio de 2014, fecha y hora de la apertura del de las ofertas técnicas (sobres tipo A), según el cronograma de licitación previamente establecido en el Pliego de Condiciones Específicas, el Lic. Moisés Núñez, Notario Público de los del Número para el Municipio de Puerto Plata, procedió a darle lectura al sobre tipo A, en presencia del representante de la empresa oferente, AAA DOMINICANA S. A., según consta en la copia certificada del acta notarial número 004 de esa misma fecha, instrumentada por el indicado notario y de conformidad con lo establecido en el artículo 23 de la Ley 340-06, modificada por la Ley 449-06, el cual expresa lo siguiente: “Las ofertas se abrirán en la fecha y hora indicadas en el pliego de condiciones o en sus alcances sobre prórrogas, en el lugar y con las formalidades que se hayan indicado. El acto de apertura será público, para el cual los proponentes se considerarán los principales protagonistas. En el acto se hará público el nombre de los oferentes, sus garantías y los precios de sus ofertas.



Dicho acto se efectuará con la presencia de notario público, quien se limitará a certificar el acto”.

POR CUANTO: A que en fecha Lunes 9 de Junio de 2014, los peritos emitieron un informe sobre errores u omisiones de naturaleza subsanable en la presentación de la oferta técnica AAA DOMINICANA, S. A., los cuales fueron subsanados mediante comunicación de fecha Martes 17 de Junio de 2014.

POR CUANTO: A que en fecha Jueves 26 de Junio de 2014, los peritos emitieron un informe definitivo de evaluación de oferta técnica de AAA DOMINICANA, S. A., mediante el cual quedó habilitada la misma para la segunda etapa de apertura de sobre B.

POR CUANTO: A que siendo las diez de la mañana (10:00 a.m.) del Viernes 27 de Junio de 2014, fecha y hora de la apertura de la oferta económica (sobre tipo “B”), según el cronograma de licitación previamente establecido en el pliego de condiciones, el Lic. Moisés Núñez, Notario Público de los del Número para el Municipio de Puerto Plata, procedió a darle lectura y certificar el sobre tipo “B”, en presencia del representante de la empresas oferente, AAA DOMINICANA, S. A., según consta en la copia certificada del acta notarial número 009 de esa misma fecha, instrumentada por el indicado notario.

B

POR CUANTO: A que los peritos se reúnen en sesión los días Viernes 27 y Lunes 30 de Junio y el Martes 1 de Julio de 2014, para realizar la correspondiente evaluación de la oferta económica presentada por la sociedad oferente, de conformidad con el cronograma de la licitación y en fecha Miércoles 2 de Julio de 2014, emiten un informe definitivo de adjudicación a favor de la sociedad AAA DOMINICANA, S. A.

BB

POR CUANTO: A que en fecha Miércoles 2 de Julio de 2014, mediante Sesión del Comité de Compras y Contrataciones de la Corporación de Acueducto y Alcantarillado de Puerto Plata (CORAAPPLATA), se conoció el informe definitivo de evaluación de ofertas técnica y económica de la sociedad AAA DOMINICANA, S. A. emitido por los peritos y fue aprobado por unanimidad de votos de los miembros presentes.



POR CUANTO: A que una vez concluido el procedimiento para la referida licitación y evaluada la oferta propuesta, se adjudicó finalmente mediante resolución emitida por el Comité de Compras y Contrataciones de la Corporación de Acueducto y Alcantarillado de Puerto Plata (CORAAPPLATA), en fecha Miércoles 2 de Julio de 2014, a la sociedad AAA DOMINICANA, S. A. por presentar una propuesta conveniente para CORAAPPLATA.

POR CUANTO: A que en la referida resolución el Comité de Compras y Contrataciones autorizó al Presidente de dicho Comité a que procediera a suscribir el presente contrato en representación de CORAAPPLATA.

POR CUANTO: Que el artículo 1134 del Código Civil, de la República Dominicana, establece lo siguiente: “Las convenciones legalmente formadas, tienen fuerza de Ley para aquellos que las han hecho. No pueden ser revocadas, sino por su mutuo consentimiento, o por las causas que están autorizadas por la Ley. Deben llevarse a ejecución de buena fe”.

POR CUANTO: Que el artículo 1135 del Código Civil de la República Dominicana, establece lo siguiente: “Las convenciones obligan, no solo a lo que se expresa en ellas, sino también a todas las consecuencias que la equidad, el uso o la Ley dan a la obligación según su naturaleza”.

POR LO TANTO: y en el entendido de que el anterior preámbulo forma parte integral del presente Contrato; **LAS PARTES** han convenido lo siguiente:

CAPITULO I

DEFINICIONES

ARTÍCULO 1: DEFINICIONES: Siempre que en el presente Contrato se empleen los siguientes términos, se entenderá que significan lo que se expresa a continuación:

1. **El Contrato:** El acuerdo firmado y celebrado entre **LAS PARTES**, para la ejecución del servicio, incluidos todos los anexos del mismo, así como todos los documentos incorporados mediante referencia en los mismos.



2. **AAA DOMINICANA, S. A.:** Entidad contratada para ejecutar el objeto del Contrato, quien podrá designar un Gerente para el área Comercial.
3. **Ámbito de aplicación del servicio:** Es todo el territorio de la Provincia de Puerto Plata, República Dominicana en donde CORAAPPLATA, tiene responsabilidad de prestar los servicios referidos.
4. **Aplicación de Informática:** Conjunto de programas informáticos para un uso específico.
5. **Aspectos Técnicos:** Son los componentes que forman parte del presente contrato que estarán bajo exclusivo control del GERENTE COMERCIAL.
6. **Autoridad de Control:** Es la persona o conjunto de personas designadas por el Presidente de CORAAPPLATA, para controlar por sí, o con la asistencia de terceros, el cumplimiento del presente contrato.
7. **Bienes afectados al Servicio:** Bienes propiedad de CORAAPPLATA, cuya tenencia ha sido entregada al **GERENTE COMERCIAL**, o adquiridos por el **GERENTE COMERCIAL** a nombre de CORAAPPLATA.
8. **Derecho de Autor:** Son los derechos inherentes a la autoría de una aplicación informática. Entre ellos la capacidad de licenciar el uso de las mismas, autorizando o prohibiendo a terceros su uso.
9. **Transferencia de software:** Se refiere a la transferencia del derecho de disponer de los objetos compilados que comprende la aplicación, instalados y configurados por el GERENTE COMERCIAL en las computadoras de CORAAPPLATA, para ser ejecutados conforme a sus instrucciones de funcionamiento, sin incluir en ningún caso, acceso de cualquier tipo al Código Fuente de la aplicación.
10. **Fecha de Inicio:** Fecha en la cual el **GERENTE COMERCIAL** asume la operación y responsabilidad de los servicios a que se refiere el presente contrato.
11. **Monto de Contrapartida:** Es la remuneración que recibirá el **GERENTE COMERCIAL**, por la realización del servicio requerido.
12. **Índices de Gestión Comercial:** Son las referencias o parámetros que permiten la determinación de las obligaciones del **GERENTE COMERCIAL** y por ende el control de su gestión, de acuerdo a la definición adoptada y a los valores de referencias indicados en el presente contrato.



13. **Ingresos Efectivos:** Son los ingresos realmente acreditados en el sistema de recaudación implementado por CORAAPPLATA.
14. **Normas del Servicio:** Se refiere a las disposiciones legales aplicadas a la calidad del servicio prestado por CORAAPPLATA.
15. **Programa:** Toda secuencia de instrucciones o indicaciones destinadas a ser utilizadas, directa o indirectamente, en un sistema informático para realizar una función o una tarea, o para obtener un resultado determinado, cualquiera que fuere su forma de expresión y fijación.
16. **Programa Fuente:** Es un juego de instrucciones, escritas en un lenguaje de programación, que representan un trabajo en particular, tal como lo haya definido un programador. Se utiliza un Programa Fuente como entrada del Compilador para crear un programa ejecutable.
17. **Programa Ejecutable:** Aquel que es ejecutado por un ordenador.
18. **Sistema Operativo:** Son las aplicaciones informáticas, programas y estructuras de bases de datos.
19. **Cliente:** Es la persona natural o jurídica que utiliza los servicios de provisión de agua potable y /o alcantarillado y que, con tal carácter, se encuentra regularizado dentro del sistema de Gestión Comercial figurando en los registros utilizados para preparar la facturación mensual de CORAAPPLATA.
20. **Usuario:** Es la persona natural o jurídica que utiliza los servicios de provisión de agua potable y/o alcantarillado, independientemente que no se encuentre registrado en los archivos que utiliza CORAAPPLATA para la facturación.
21. **Versión de Origen:** Es la versión del sistema operativo que utilizará el **GERENTE COMERCIAL** para la generación de la versión a implementar en CORAAPPLATA.
22. **Versión Implementada:** Es la versión del sistema operativo resultante de adaptar la versión de origen a las necesidades propias de CORAAPPLATA, habiéndose incorporado en ella las modificaciones necesarias para el cumplimiento óptimo de los requisitos marcados por el contrato.
23. **Acta de Inicio.** Documento mediante el cual se perfecciona y se da inicio forma a tiempo establecido para el contrato.
24. **Plan de puesta en Marcha.** Documento que detalla las actividades básicas, operativas y de apoyo a desarrollar para la puesta en funcionamiento de las gestiones delegadas en el **GERENTE COMERCIAL** por medio del contrato.



25. **Entidad Financiera.** Es un intermediario del mercado financiero, que pueden ser Bancos, Cajas de ahorro o cooperativas de créditos, solventes en la República Dominicana.

CAPITULO II

DEL OBJETO Y DURACION DEL CONTRATO

ARTÍCULO 2. - DOCUMENTOS CONSTITUYENTES DEL CONTRATO: Los siguientes documentos forman parte integral e insustituible del presente Contrato, **El GERENTE COMERCIAL** reconoce cada uno de estos como parte intrínseca del mismo y en consecuencia, se obliga y compromete formal y expresamente a cumplir a cabalidad y en tiempo señalado en su oferta, todas y cada una de las propuestas contenidas en su oferta técnica y económica, las que son integradas íntegramente como anexos de este contrato; a saber:

1. Personal de CORAAPPLATA afectado al servicio.
2. Oferta Técnica y Económica.
3. Bienes afectados al Servicio.
4. Procedimiento de Garantía y Pago.
5. Bienes suministrados por CORAAPPLATA a favor del GERENTE COMERCIAL.
6. Tarifas Aplicables.

PÁRRAFO I: La obligación de cumplimiento de estas obligaciones por parte del GERENTE COMERCIAL, o en su caso, por parte de CORAAPPLATA, estará sujeta a la inexistencia de causa o acontecimientos de fuerza mayor o casos imprevisibles e irresistibles a la voluntad de ambas partes contratantes que les impida su cumplimiento, lo cual no podrá ser usado como causa para perseguir la rescisión de este contrato.

PÁRRAFO II: Queda entendido entre las partes contratantes que en las propuestas técnicas y económicas presentadas por el GERENTE COMERCIAL existen parámetros basados, fundamentados, calculados y presentados en función de índices o circunstancias que no son controlables por ninguna de las partes contratantes que pudieran influir en la ejecución final de cada una de las obligaciones asumidas por el GERENTE COMERCIAL en ese contrato. Un ejemplo



de esta circunstancia lo constituye, las variables macroeconómicas, el índice de inflación, crecimiento poblacional medible o todas aquellas variables no controlables por ninguna de las partes contratantes. En consecuencia, este PÁRRAFO solo tendrá aplicación cuando las variables macroeconómicas del país excedan los índices o variables tomados en consideración para la elaboración de la propuesta económica que dio lugar a la firma de este contrato.

ARTÍCULO 3.- OBJETO DEL CONTRATO. El objeto del presente contrato es el siguiente: “Gestión Comercial de los Servicios de Suministro y Distribución de Agua Potable servida por la Corporación de Acueductos y Alcantarillados de Puerto Plata (CORAAPPLATA); levantamiento y digitalización del padrón de usuarios de los servicios de CORAAPPLATA, en todos los municipios de influencia del Acueducto; así como también, la impresión, distribución y cobro de las facturas correspondientes a los servicios de CORAAPPLATA; eficientización del uso y del consumo de agua por parte los usuarios residenciales como a los usuarios industriales y comerciales, el suministro e instalación de medidores, banco de pruebas, atención al cliente y la gestión de cobros en los municipios que componen la provincia de Puerto Plata.

ARTÍCULO 4.- DURACIÓN DEL CONTRATO: Las partes convienen que el presente contrato tendrá una duración de veinte (20) años, contados a partir del momento en que sea firmado entre las partes contratantes un acta de inicio de sus operaciones, en el entendido de que luego de firmado este contrato, el GERENTE COMERCIAL deberá importar los equipos, programas de computadora y demás elementos que le permitan comenzar a ejercer las funciones asumidas en este contrato con la eficiencia requerida. Sin perjuicio de lo anteriormente expresado, el GERENTE COMERCIAL podrá, si así lo entiende pertinente, luego de la firma de este contrato y antes de la firma del acuerdo de inicio del contrato, comenzar a ejecutar las labores de educación ciudadana sobre el uso racional de los recursos servidos por CORAAPPLATA a la población y sobre la necesidad de la medición del agua y el cuidado de los equipos que sean suplidos a esos fines.

PÁRRAFO I: El acta de inicio de operaciones será suscrita una vez finalizado el plan de puesta en marcha, el cual tendrá una duración de noventa (90) días, contados a partir de la firma de este contrato.



SECCION I
GERENCIA COMERCIAL

ARTICULO 5. DE LA GERENCIA COMERCIAL: La Gerencia Comercial de CORAAPPLATA estará a cargo del GERENTE COMERCIAL, quien depurará el personal actual correspondiente al Departamento Comercial dentro de sus costos operacionales. Las partes contratantes harán un corte de los derechos de cada uno de esos trabajadores y los que correspondan al período anterior a la firma del contrato estarán bajo la responsabilidad de CORAAPPLATA y los que correspondan a un período posterior a la contratación de ese empleado correrá por cuenta del GERENTE COMERCIAL, quien mantendrá indemne de toda demanda a CORAAPPLATA, con respecto a esos trabajadores. Un listado de todo el personal que labora en ese departamento se anexa a este contrato.

PÁRRAFO I: el GERENTE COMERCIAL será responsable del pago de todas las prestaciones laborales, derechos adquiridos, salarios, compensaciones ordinarias y extraordinarias, así como cualquier otro derecho que puedan tener los trabajadores a partir del momento en que le sean transferidos; el GERENTE COMERCIAL deberá cumplir con todas las obligaciones legales correspondientes durante la vigencia de su contrato de trabajo y durante la vigencia de este contrato de gestión comercial. Igualmente será responsable del pago correspondiente a todos los componentes jurídicos de la Seguridad Social al amparo de la ley 87-01 y cualquier otra disposición legal que sea o pueda ser aplicable al estatus jurídico de los empleados de CORAAPPLATA, que pasarán a ser responsabilidad exclusiva del GERENTE COMERCIAL.

PÁRRAFO II: El personal de CORAAPPLATA seleccionado por el GERENTE COMERCIAL, deberá ser debidamente satisfecho en el pago de sus derechos adquiridos por parte de su contratante (CORAAPPLATA), y suscribirá un nuevo contrato de trabajo con el GERENTE COMERCIAL como empleador. CORAAPPLATA se compromete a obtener descargo y finiquito por parte de dicho personal.

PÁRRAFO III. CORAAPPLATA responderá por cualquier reclamación por pago de los derechos reconocidos a los servidores públicos en la Ley 41-08, sobre Función Pública, cuando sean reclamados por el personal de CORAAPPLATA que haya sido seleccionado por el GERENTE COMERCIAL, y por tanto mantendrá indemne a el GERENTE COMERCIAL por cualquier acción en la cual se reclamen derechos generados antes de la contratación por parte del GERENTE COMERCIAL y de la firma de este contrato.

ARTICULO 6. DE LA GERENCIA COMERCIAL BASICA: Queda entendido entre las partes contratantes que el GERENTE COMERCIAL, se obliga y compromete a efectuar el desarrollo de las siguientes actividades, las cuales forman parte de la gestión comercial a su cargo:

1. Elaboración de un Catastro de Usuario de la Provincia de Puerto Plata y sus municipios y cualquier otro que sea creado durante la vigencia de este contrato.
2. Instalación, adecuación y desarrollo del software especializado en Gestión Comercial para los servicios de acueducto y alcantarillado.
3. Atención integral de las tareas administrativas de la Gestión Comercial vinculadas con los medidores instalados, incluyendo la verificación “in-situ” de su funcionamiento, de su mantenimiento y cobro por los servicios de suministro y distribución de agua potable y alcantarillado sanitario; resultantes de la gestión comercial contratada.
4. Recaudación de cartera vencida y corriente, gestión administrativa de cobro y mantenimiento de datos de facturación del Catastro de Usuarios, incluyendo cobro judicial y su relación con el sistema comercial.
5. Elaboración, impresión, manejo y distribución de las facturas.
6. Atención al Cliente y Usuario.
7. Capacitación de personal en el área comercial y en otras áreas de CORAAPPLATA, que estén relacionadas directamente con la Gerencia Comercial.
8. Realizar actividades de corte y reconexión del servicio, debiendo incluir dentro de la factura, los montos correspondientes a los cobros por los cortes y reconexiones a los clientes morosos en los pagos.

PÁRRAFO I: Queda entendido entre las partes contratantes que para la ejecución del objeto del presente contrato, el GERENTE COMERCIAL se obliga y compromete a aportar un personal de alta especialización y experiencia, e incorporar el personal de CORAAPPLATA actualmente afectado a tareas comerciales, siempre y cuando dicho personal haya superado satisfactoriamente los procesos de selección y reclutamiento que normalmente lleva a cabo el GERENTE COMERCIAL y sujeto a sus necesidades de personal. El personal afectado se detalla en el anexo número uno en este contrato.



PÁRRAFO II: Las partes contratantes convienen que el GERENTE COMERCIAL se obliga y compromete a realizar la transferencia de tecnología a favor de CORAAPPLATA, durante la vigencia de este contrato. La transferencia de tecnología estará constituida por la incorporación de una nueva y efectiva capacidad de Gestión Comercial en la forma y condiciones que se encuentra prevista en la oferta técnica sometida por el GERENTE COMERCIAL al momento de su participación en el proceso de licitación que culminó con su declaratoria como ganadora, el cual forma parte integral de este contrato.

ARTICULO 7. DE LA GESTION COMPLEMENTARIA. Queda entendido entre las partes contratantes que serán obligaciones del GERENTE COMERCIAL, ejecutar la Implementación de campañas para la incorporación de nuevos usuarios y de uso racional del recurso, dirigidas preferentemente a las zonas donde se desarrollen los programas de instalación de medidores, como parte de su gestión.

ARTICULO 8. DEL AMBITO DE ACCION DE GERENCIA COMERCIAL BASICA Y COMPLEMENTARIA. Las partes convienen que el ámbito de acción de la Gestión Comercial Básica y Complementaria se encuentra dirigida a Clientes y Usuarios de CORAAPPLATA, ubicados en toda la Provincia de Puerto Plata y sus municipios.

ARTICULO 9. DE LAS OBLIGACIONES GENERALES DE el GERENTE COMERCIAL: el GERENTE COMERCIAL, por medio del presente contrato se obliga y compromete a efectuar las siguientes actuaciones:

1. Crear un departamento encargado del levantamiento y mantenimiento del catastro de Usuario de CORAAPPLATA, dotado de los medios tecnológicos, software necesario y personal experimentado en esta área.
2. Promover campañas de incorporación de Usuarios disponiendo para ello del personal adecuado y el apoyo administrativo.
3. Establecer de común acuerdo con CORAAPPLATA, dentro de los sesenta (60) días de la entrada en vigencia del presente contrato, un Manual de Operaciones y Procedimiento del Sistema Comercial, para asegurar que el flujo de la información generada en sus oficinas comerciales llegue al GERENTE COMERCIAL dentro de los plazos previstos para ser ingresada en el sistema.
4. Crear un departamento de Corte y Reconexión de servicios en un área funcional dependiente de la gestión comercial, dotado de los medios

tecnológicos y las herramientas necesarias para el desarrollo integral de esta tarea, incorporando el personal experimentado en esta área.

5. Facturar y cobrar dentro de la factura de los clientes los costos establecidos y autorizados por CORAAPPLATA para los cortes y reconexiones o cualquier otra tarifa o servicio, cuyos ingresos forman parte integral de la distribución acordada en este contrato.

SECCION II **OBLIGACIONES DE GERENTE COMERCIAL**

ARTICULO 10. OBLIGACIONES DE CARÁCTER TECNICO: el GERENTE COMERCIAL se obliga y compromete al suministro e instalación de VEINTE Y CINCO MIL (25,000) medidores de agua, su calibración y la puesta en servicio de un BANCO DE PRUEBAS, de conformidad con las ofertas técnicas y económicas que se incluyen en el anexo número dos del presente contrato.

PÁRRAFO I: Queda entendido entre las partes contratantes que el GERENTE COMERCIAL, se obliga y compromete a instalar la cantidad de medidores indicadas en el artículo anterior, en un plazo de dos (2) años contados a partir de la firma del ACTA DE INICIO del presente contrato, de conformidad con las proyecciones y cronograma establecidos en las ofertas técnica y económica, que rigieron la licitación que arrojó como ganadora a la segunda parte en este contrato, las cuales forman parte esencial del presente contrato.

A. INSTALACION DE MEDIDORES:

Queda entendido entre las partes contratantes que el GERENTE COMERCIAL se compromete y obliga a agotar un programa de suministro e instalación de medidores, los cuales deben ser nuevos y colocados en cajas plásticas.

PÁRRAFO II: Queda entendido entre las partes contratantes que el GERENTE COMERCIAL, estará obligado a instalar todos los medidores propuestos en el tiempo previsto, a excepción de que no pueda instalarlos por falta de usuarios idóneos en razón de su estratificación socioeconómica señalada en la oferta técnica y en la frecuencia de la prestación del servicio suministrado por CORAAPPLATA adecuada para la instalación del medidor, acorde con lo establecido en el artículo 2 PÁRRAFO II.



PÁRRAFO III: De común acuerdo entre las partes contratantes la instalación de los medidores prevista, podrá ser prorrogada si CORAAPPLATA necesita agotar las reparaciones necesarias para incrementar el caudal y la presión del agua a ser servida.

PÁRRAFO IV: el **GERENTE COMERCIAL**, por medio del presente contrato, se obliga y compromete a la reposición de los medidores instalados, se compromete a repararlos en caso de que sea necesario por algún desperfecto o deterioro de los mismos durante el tiempo en que se encuentren operando y conectados al sistema de distribución de agua potable de CORAAPPLATA en todos los municipios de influencia de sus acueductos. De la misma manera se compromete y obliga formal y expresamente a poner en funcionamiento el banco de pruebas de medidores, durante el término de la instalación de la primera partida de medidores propuestos al amparo de este contrato y según el cronograma de instalación previsto.

PÁRRAFO V: Las partes convienen que el **GERENTE COMERCIAL** se obliga y compromete, por medio del presente contrato a instalar cajas de medidores plásticas.

ARTICULO 11. AMBITO DE APLICACIÓN: Las partes contratantes convienen que el ámbito de aplicación para el suministro e instalación de medidores será idéntico al establecido para el GERENTE COMERCIAL, según el artículo uno numeral 3, precedentemente indicado.

J

CAPITULO III
AREA INFORMATICA

GR

DERECHO DE AUTOR

ARTICULO 12. LOS DERECHOS DE AUTOR: Queda entendido entre las partes contratantes que el **GERENTE COMERCIAL**, declara bajo la fe de juramento, que está autorizada por el propietario de los derechos de autor de las aplicaciones de los sistemas que se instalarán en CORAAPPLATA, a realizar todas las tareas objeto del presente contrato, mediante las licencias debidamente adquiridas a la fecha del presente contrato y que dispone de las correspondientes licencias para el uso y disfrute de los programas informáticos que deba suplir al amparo de este

contrato y sus anexos . En consecuencia, el **GERENTE COMERCIAL**, deberá introducir en los sistemas informáticos que instale u opere en CORAAPPLATA, todos los elementos de seguridad idóneos para garantizar sus derechos y obligaciones; trazar los rastros de intentos de violación, todo ello sin afectar la operatividad y prestaciones derivadas de las aplicaciones.

ARTICULO 13. DEL TRASPASO DE PROPIEDAD: En lo que respecta a las versiones implementadas de las estructuras de relaciones de datos o aplicaciones informáticas, así como data almacenada por el **GERENTE COMERCIAL**, con motivo de la ejecución del presente contrato y que no constituyan modificaciones ni adaptaciones de los programas fuentes, las mismas pasarán a ser propiedad de CORAAPPLATA. En consecuencia, el **GERENTE COMERCIAL**, declara bajo la fe del juramento que traspasará y cederá al final del contrato, las licencias de dichas aplicaciones informáticas, así como la data almacenada por el GERENTE COMERCIAL con motivo de la ejecución de este contrato, a favor de CORAAPPLATA y que no constituya modificaciones y adaptaciones de los Códigos Fuentes.

CAPITULO IV

OBLIGACIONES Y FACULTADES DE el GERENTE COMERCIAL.

SECCION I

PLAN Y OBLIGACIONES GENERALES

ARTICULO 14. DE LA PRESENTACION DEL PLAN: el **GERENTE COMERCIAL**, se obliga y compromete a presentar dentro de los noventa (90) días a partir de la suscripción de este contrato, un Plan de Gerencia Comercial, que deberá contener el detalle indicado en el siguiente artículo, incluyendo un cronograma de Reclutamiento, evaluación y entrenamiento de personal así como un detalle metodológico y los principios de gestión aplicables a todo el modelo de gestión propuesto, acorde con la Misión, Visión y Valores de CORAAPPLATA, contenidos en su Plan Estratégico.

ARTICULO 15. DE LOS LINEAMIENTOS DEL PLAN: A los efectos del presente contrato el Plan de Gerencia Comercial deberá ser desarrollado por el **GERENTE COMERCIAL**, contemplando como mínimo los lineamientos que a continuación se describen:



- a. Desarrollo e implementación del modelo gerencial.
- b. Diseño e implementación de la estructura organizativa para el nuevo modelo gerencial.
- c. Diseño de un sistema de relaciones integradas entre el GERENTE COMERCIAL y las distintas áreas de CORAAPPLATA.
- d. Desarrollo de un programa integral de recursos humanos que integre y equipare al personal afectado de CORAAPPLATA, dentro de la estructura organizativa del **GERENTE COMERCIAL**.
- e. Diseño e implementación de los Sistemas de Gestión Comercial
- f. Diseño e implementación de un Sistema de Control y Seguridad de la Información.
- g. Diseño e implementación del Sistema de Información de Gestión Comercial.
- h. Plan Integral de Capacitación.

ARTICULO 16. DE LA FUNCION BASICA: el **GERENTE COMERCIAL** se obliga y compromete a preservar como su función básica la Gestión Comercial, actuando en nombre y representación de CORAAPPLATA y como consecuencia de la delegación de funciones previstas en el presente contrato; y la transferencia de tecnología y capacidad de gestión del **GERENTE COMERCIAL**, a todo el personal técnico y profesional de CORAAPPLATA, incorporado a las distintas unidades previstas.

ARTICULO 17. DE LA INSTALACION COMPLEMENTARIA: el **GERENTE COMERCIAL**, se obliga y compromete a instalar en las oficinas de CORAAPPLATA, dentro de los primeros noventa (90) días a partir de la firma del acta de inicio de sus operaciones, los elementos necesarios relacionados con los sistemas a implementar en CORAAPPLATA, con la finalidad de que la Dirección General de CORAAPPLATA tenga acceso de la información “en línea”, con fines de consulta y sin ningún tipo de restricciones de acceso a consulta para facilitar el control y seguimiento de la gestión empresarial.

ARTICULO 18. DE LA DELEGACION DE FUNCIONES: CORAAPPLATA por medio del presente contrato, delega en el **GERENTE COMERCIAL**, las funciones



necesarias para llevar a cabo el fiel cumplimiento del Plan de Gerencia Comercial y en especial las obligaciones asumidas por el **GERENTE COMERCIAL** en este contrato; dicha delegación se limita a las actuaciones propias de CORAAPPLATA, y que según el plan de gerencia comercial establecido en el presente contrato, serán asumidas por el **GERENTE COMERCIAL** en el ámbito de aplicación del presente contrato.

PÁRRAFO UNICO: Queda entendido entre las partes contratantes que dicha obligación expresa compromete al **GERENTE COMERCIAL** a actuar en nombre y representación de CORAAPPLATA, y en consecuencia, no queda eximido de responsabilidad por el abuso o mal uso de las facultades que han sido delegadas por CORAAPPLATA.

ARTICULO 19. DE LAS OBLIGACIONES PARA LA GESTION COMERCIAL: el **GERENTE COMERCIAL**, por medio del presente contrato, se obliga y compromete a ejecutar las siguientes actuaciones:

1. Implementar y mantener actualizado un sistema de gestión comercial, relacionado con la gestión de usuarios y clientes, el cual deberá a su vez estar integrado con el Catastro de Usuarios que ha sido elaborado por el GERENTE COMERCIAL, a tales fines. Adoptándose en todo momento las medidas de seguridad pertinentes.
2. Diseñar los procedimientos de operación, en cuanto a las actividades de lectura de medidores, facturación y cobro, incluyendo los referidos a los procedimientos aplicables para el cobro.
3. Planificar y realizar las operaciones de lectura, facturación, información y cobro a los clientes según el ámbito del contrato que corresponda.
4. Preparar y controlar la distribución de facturas en el ámbito de aplicación de la gestión comercial.
5. Efectuar y supervisar las actividades de atención al cliente en las oficinas de CORAAPPLATA, aplicándoles las modificaciones que considere adecuadas introducir para el mejor logro de sus objetivos comunes de optimizar la atención al cliente.
6. Instalar en los equipos de CORAAPPLATA, que sean señalados por ella, los módulos de consulta del sistema de gestión comercial.



7. Ceder a CORAAPPLATA, el derecho de uso de aplicación del software para la gestión comercial al término del contrato, en el entendido de que muchos de esos programas pagan licencias anuales que deberán ser pagadas por el GERENTE COMERCIAL al amparo de este contrato, y luego de finalizado el mismo, dichas licencias seguirán siendo pagadas por CORAAPPLATA.
8. Traslado diario a los puntos de pago para la recolección de los talones o recibos de pago y las recaudaciones; con la cobertura de riesgo a través de las pólizas y seguros inherentes al mismo.
9. Realizar las labores de corte y reconexión, en relación al plan de cortes elaborado como parte de la gestión de cobro administrativo y hacer el cobro de los cargos correspondientes a los cortes y reconexiones.
10. Mantenimiento de la base de datos del catastro de usuarios introduciendo en el sistema comercial la información que se vaya generando de los usuarios y clientes (pagos, convenios de pagos, reliquidaciones).
11. Efectuar conciliaciones diarias con la entrega de las recaudaciones correspondientes al día hábil anterior. CORAAPPLATA designará un auditor de recaudos con la finalidad de hacer la conciliación de los recaudos diarios, elaboración de las facturas con los datos suministrados en la transferencia de informaciones de las bases de datos y las modificaciones que se vayan generando de acuerdo con las tarifas y parámetros de cobros señalados por CORAAPPLATA. Dicho auditor tendrá pleno acceso a las bases de datos para la realización de esa conciliación.
12. Elaboración de las facturas con los datos suministrados en la transferencia de informaciones de las bases de datos y las modificaciones que se vayan generando de acuerdo con las tarifas y parámetros de cobro señalados por CORAAPPLATA.
13. Efectuar la lectura de medidores y dejar en el domicilio del cliente una copia de la lectura.
14. Suministrar, instalar, calibrar y poner en servicio un banco de pruebas de acuerdo a las especificaciones descritas en la propuesta técnica y económica.
15. Distribución de facturas entregadas en el domicilio de facturación del cliente.

16. Desarrollar e instalar una dirección electrónica para CORAAPPLATA destinada exclusivamente a la atención de consultas o reclamaciones remitidas por clientes o usuarios.
17. Atender consultas, solicitudes y resolver reclamaciones efectuadas por los clientes y usuarios con ocasión de dobles cobros, errores en los consumos liquidados, errores aritméticos en la liquidación de la cuenta, lectura del medidor, envío no oportuno de la cuenta y toda otra gestión relacionada con la gerencia comercial.
18. Presentar por escrito a CORAAPPLATA, el informe de los reclamos recibidos dentro de los tres (3) días siguientes a su conocimiento, siempre que estén relacionadas con la prestación de los servicios de acueducto y alcantarillado, frecuencia, calidad, cobertura, tarifas y parámetros de cobro, planes y programas a desarrollar en relación con los servicios a cargo de CORAAPPLATA.
19. Facturar a los clientes con servicio medido, los consumos que registre el aparato de medición dentro del ciclo de facturación.
20. Facturar el cargo básico para aquellos clientes o usuarios que no disponen de medidor (sujetos al sistema de tarifario cargo fijo).
21. Facturar el promedio que resulte de los tres (3) meses anteriores, cuando por avería del medidor, localización o cualquier otra causa no imputable al GERENTE COMERCIAL, no sea posible obtener la lectura de clientes con servicio medido.
22. Presentar a CORAAPPLATA, una vez terminada cada facturación, el listado detallado de la misma de acuerdo al formato aprobado en el Plan de Gerencia Comercial.
23. Realizar las recaudaciones de cartera corriente y vencida de los clientes y usuarios.
24. Remitir a CORAAPPLATA, los informes indicados en el presente contrato y aquellos que le sean solicitados, tales como eficiencia de la micro medición, eficiencia recaudatoria, concentración de clientes, conexiones.
25. Presentar a CORAAPPLATA, bimensualmente, dentro de los primeros diez (10) días del mes siguientes a la prestación del servicio el informe de las recaudaciones, facturación y número de clientes activos, la cantidad de medidores instalados, el número de facturas distribuidas y cobradas,

26. Actualizar de acuerdo con su política de gestión comercial el software de gestión tanto para los datos que se manejen a nivel de consulta como de ingreso o procesamiento de datos.
27. Efectuar las adecuaciones físicas y de equipamiento en las oficinas de CORAAPPLATA, que sea cedidas al GERENTE COMERCIAL para la ejecución de ese contrato y que sean necesarias para la normal ejecución de este contrato, acorde con el consentimiento de ambas partes contratantes.
28. Mantener y operar la red de sistemas implementando e instalando un sistema que permita la comunicación entre el servidor central y las estafetas, permitiendo al GERENTE COMERCIAL y a CORAAPPLATA, el intercambio de la constante de información.

Todas las funciones antes mencionadas deberán ser desempeñadas exclusivamente a nombre de CORAAPPLATA, omitiendo toda referencia indirecta o directa al GERENTE COMERCIAL y /o contratista o subcontratistas previamente aceptados por CORAAPPLATA.

SECCION II

ÁREA INFORMATICA:

ARTICULO 20. DE LAS FUNCIONES DELEGADAS: Para el cumplimiento de las funciones delegadas en el área de informática, el **GERENTE COMERCIAL**, se obliga y compromete a efectuar las siguientes actuaciones:

1. La determinación de las condiciones de homologación a los efectos de unificar la efectividad con los equipos informáticos a instalar en las Oficinas Comerciales y en la Oficina Central de CORAAPPLATA.
2. La adaptación de los sistemas de software, su instalación en los correspondientes equipos, formación y capacitación paralela al personal de CORAAPPLATA en el uso del sistema de gestión comercial.
3. Controlar el estado, validez y seguridad de la información conservada y gestionada por los sistemas informáticos.
4. Tramitar todo lo concerniente a la adquisición de los equipos de cómputos, así como, las comunicaciones en las entidades bancarias y sistemas de impresión con la finalidad de resguardar la seguridad y corrección en la facturación.



5. Diseñar e implementar la red de comunicaciones de informática, optimizando su rendimiento y productividad en aras de un mejor servicio frente al cliente.
6. Diseñar e implementar un sistema efectivo y coherente de manejo de la base de datos y seguridad de la información que haya de ser instalada y manejada en la base de datos de CORAAPPLATA para la ejecución de este contrato.
7. Presentar a CORAAPPLATA un informe de gestión bimensual.

SECCION III
SUMINISTRO E INSTALACIÓN DE MEDIDORES

ARTICULO 21. DE LAS OBLIGACIONES DE el GERENTE COMERCIAL: Con referencia al suministro e instalación de medidores el GERENTE COMERCIAL, por medio del presente contrato, se obliga y compromete a lo siguiente:

1. Suministrar los equipos y materiales necesarios para cumplir con el objeto del contrato.
2. Los equipos suministrados en el marco del presente contrato deberán tener una garantía de buen funcionamiento o contra defectos de fabricación como mínimo de dos años.
3. Emplear personal idóneo, debidamente capacitado, colocando especial atención en el personal ejecutivo y técnico que haya de ser asignado.
4. Usar correcta y adecuadamente los bienes y equipos puestos a su servicio así como los medidores a instalar, responsabilizándose de todo daño intencional o provocado por negligencia, por parte del GERENTE COMERCIAL. En caso de daños causados por terceros el GERENTE COMERCIAL será responsable de hacer la gestión de cobro al tercero que los haya causado.

CAPITULO V
OBLIGACIONES Y FACULTADES DE CORAAPPLATA



SECCION I
DE LA UNIDAD COORDINADORA

ARTICULO 22. DE LA UNIDAD COORDINADORA: A los efectos de mantener una fluida relación y facilitar al **GERENTE COMERCIAL**, el cumplimiento de las disposiciones contractuales, CORAAPPLATA creará una unidad coordinadora integrada por personal de la CORAAPPLATA que designe el Director General, bajo cuya supervisión el GERENTE COMERCIAL desarrollará sus actividades.

SECCION II
PLAN DE GERENCIA COMERCIAL

ARTICULO 23. DE LAS OBLIGACIONES DE CORAAPPLATA: Por medio del presente contrato, CORAAPPLATA, se obliga y compromete a efectuar las siguientes actuaciones:

1. Autorizar al **GERENTE COMERCIAL** a emitir una misma factura con una periodicidad mensual para efectuar el cobro de los servicios de uso y distribución de agua potable y alcantarillado; corte y reconexión correspondiente a todos los usuarios que aparezcan registrados en la base de datos transferida y a los nuevos que sean vinculados al servicio; los rangos de consumos básicos asignados a cada usuario por cada servicio y clasificación poblacional establecida por CORAAPPLATA, tomando como punto de partida los conceptos de cobros y tarifas, descritos en el ANEXO 3 correspondiente a este contrato, el cual será incluido en un índice al final del mismo. El establecimiento de estas tarifas será potestad exclusiva del Consejo de Administración de CORAAPPLATA y su no aumento durante la vigencia de ese contrato no podrá ser considerada por el **GERENTE COMERCIAL** como una falta de CORAAPPLATA a sus obligaciones asumidas en este contrato.
2. CORAAPPLATA deberá aprobar y actualizar dentro de los primeros 60 días luego de la firma del presente contrato, los cargos y tarifas relacionadas con el Corte y Reconexión del servicio, de manera que la facturación por dicho concepto sea suficiente para cubrir los costos asociados con la ejecución de éstas actividades.
3. Remitir toda la documentación e información al **GERENTE COMERCIAL**, sobre variaciones, adiciones, etc. de cualquiera de los conceptos y valores señalados anteriormente, para incluirlas en la facturación referente a



cualquier cargo fijo, variable, especial o complementario relacionado con la prestación de los servicios de acueducto y alcantarillado a cargo de CORAAPPLATA.

4. Mantener o mejorar los niveles actuales de frecuencia, calidad y cobertura en la prestación de los servicios de acueducto y alcantarillado en el ámbito del servicio, comprometiéndose a realizar los mejores esfuerzos para materializar las inversiones en mantenimiento y conservación que garanticen este nivel de servicio.
5. Implementar en una Entidad Financiera de la República Dominicana, elegida para implementar un sistema para el manejo de las recaudaciones gestionadas por el **GERENTE COMERCIAL**, que incluya la forma de pago al GERENTE COMERCIAL, prevista en el presente contrato.
6. Informar por escrito a las estafetas privadas y públicas autorizadas la delegación conferida al **GERENTE COMERCIAL** para llevar a cabo la gestión de recaudación y cobro.
7. Implementar dentro de los primeros noventa (90) días de vigencia del presente contrato un plan de moratoria y renegociación de deudas, en el que fijen los niveles de negociación para los efectos de reducción de deudas. Asignándose al **GERENTE COMERCIAL** el nivel máximo de capacidad en la negociación de las deudas dentro de las políticas de CORAAPPLATA.
8. Tener en cuenta los reportes de evaluación del personal comercial remitidos por el **GERENTE COMERCIAL** en ocasión de la capacitación impartida y la valoración de desempeño que se lleve a cabo sobre el personal del área comercial de CORAAPPLATA.
9. Usar correcta y adecuadamente los bienes y equipos adquiridos por el **GERENTE COMERCIAL** a nombre de CORAAPPLATA y velar por su conservación y buen uso.
10. Suministrar al **GERENTE COMERCIAL**, toda la información disponible en CORAAPPLATA, referida o relacionada con el sistema comercial, consistente principalmente en los planos de rutas, planos de detalles constructivos, especificaciones técnicas y demás informaciones disponibles que sean necesarias para el cumplimiento del objeto del presente contrato.
11. Mantener una calidad en el agua que no perjudique la lectura de los nuevos medidores ni su mantenimiento o vida útil. En caso de que la calidad del agua afecte el buen funcionamiento de los medidores, será responsabilidad de CORAAPPLATA la reparación o reposición de los



mismos. CORAAPPLATA dispondrá de un plazo de seis (6) meses para realizar los ajustes necesarios en las redes de distribución de agua potable, de tal modo que el flujo de agua servida tenga el caudal y la presión suficiente para mantener funcionando los medidores instalados. En caso de que el problema de caudal surja durante la vigencia de este contrato, CORAAPPLATA tendrá un plazo de noventa (90) días contados a partir de la puesta en mora que en ese sentido haga el GERENTE COMERCIAL a CORAAPPLATA para la reparación de ese inconveniente.

12. Agilizar y llevar a cabo sus mejores esfuerzos para lograr la aprobación por parte de las autoridades competentes, de todas las solicitudes sometidas por el **GERENTE COMERCIAL** para la obtención de todos los consentimientos y autorizaciones necesarias para el cumplimiento de sus obligaciones bajo este contrato, especialmente las referidas a las Alcaldías de los Municipios de influencia de los acueductos de CORAAPPLATA, siempre y cuando el **GERENTE COMERCIAL** cumpla con todas las leyes aplicables a la materia y satisfaga razonablemente el criterio de la entidad correspondiente.
13. Atender las consultas, solicitudes y resolver las reclamaciones de todos los clientes y usuarios de los servicios de agua potable y alcantarillado, en relación a la prestación de este servicio por parte de CORAAPPLATA, lo que deberá hacer en tiempo oportuno y con la calidad requerida, en atención a su plan estratégico.
14. Aprobar en tiempo y forma todos y cada uno de los acuerdos o contratos que por conceptos de puntos de recaudo privado gestione el GERENTE COMERCIAL con el objeto de mejorar el servicio mediante el aumento de cobertura de puntos de pago privado. Las comisiones cobradas por los puntos de pago privados serán competencia de CORAAPPLATA.
15. CORAAPPLATA conviene en realizar sus mejores esfuerzos, diligencias o acciones necesarias para que todos los materiales, suministros, aparatos, maquinaria, equipos, partes (incluyendo repuestos), herramientas, componentes, vehículos y demás elementos requeridos definidos en el presente contrato por el GERENTE COMERCIAL y que sean importados para éstos fines, serán consignados a nombre de CORAAPPLATA, de manera que se beneficie de la exención fiscal. El no logro de los resultados esperados en este numeral no exime al GERENTE COMERCIAL de su obligación de cumplir con el contenido de sus obligaciones en este sentido.

16. CORAAPPLATA habilitará el espacio necesario, dentro de sus instalaciones para el correcto desarrollo de la gestión comercial delegada al GERENTE COMERCIAL Dominicana.
17. Autorizar al Entidad Financiera a suplir en todo momento informaciones sobre las cuentas bancarias especializadas vinculadas a la gestión comercial delegada al GERENTE COMERCIAL, especialmente el acceso a dichas cuentas con fines de consulta única y exclusivamente.
18. Entregar al GERENTE COMERCIAL dentro de los noventa (90) días de la firma de este contrato un listado con las deudas de los usuarios morosos existentes a la fecha de la firma de este contrato, con la propuesta ofertada al GERENTE COMERCIAL del monto de los descuentos a aplicar, los cuales, en todo caso deben ser consensuados entre ambas partes contratantes, así como también cualquier otra políticas comerciales sobre pagos de deudas. Se anexa a este contrato una relación actualizada de la cuenta por cobrar que actualmente tiene CORAAPPLATA.

SECCION III OTRAS OBLIGACIONES DE CORAAPPLATA

ARTICULO 24. DEL COMPROMISO DE CORAAPPLATA: Para garantizar el cumplimiento de las funciones delegadas al **GERENTE COMERCIAL** en el área de informática, CORAAPPLATA se obliga y compromete a realizar las siguientes actuaciones:

1. Colocar a disposición del **GERENTE COMERCIAL** las líneas telefónicas en todos los puntos de atención al cliente de CORAAPPLATA que permitan entre otras, el envío de la información para mantener la continuidad del software comercial instalado y disponer las instalaciones eléctricas y de acondicionamiento que sean necesarias para la correcta continuidad y operación de los mismos. El **GERENTE COMERCIAL** podrá, en caso de entenderlo pertinente, solicitar y obtener las líneas telefónicas que sean necesarias para el correcto cumplimiento de todas las obligaciones puestas a su cargo en este contrato.
2. Usar correcta y adecuadamente los bienes y equipos puestos al servicio, responsabilizándose de todo daño provocado por negligencia.



3. Suministrar al **GERENTE COMERCIAL**, la base de datos disponible de la totalidad de los usuarios de CORAAPPLATA.

CAPITULO VI

DE LOS RESULTADOS ESPERADOS

SECCION I

ARTICULO 25. DE LA VISIÓN DE LA GESTIÓN: Las partes acuerdan que el **GERENTE COMERCIAL** estará obligado a implementar los programas informáticos conjuntamente con los trabajos técnicos, organizativos y culturales, necesarios para la adecuada y exitosa integración de los actuales sistemas de trabajo en el resto de las aéreas operativas y administrativas de CORAAPPLATA.

ARTICULO 26. DE LOS RESULTADOS ESPERADOS: el **GERENTE COMERCIAL** por medio del presente contrato, se obliga y compromete a obtener los siguientes resultados:

1. Aumento de la eficiencia comercial, optimizando los procesos de facturación y cobro de cartera corriente, vencida y en gestión judicial.
2. Establecer un sistema de gestión comercial para garantizar la sustentabilidad empresarial y viabilidad financiera después de expirado el presente contrato.
3. Mejorar la calidad del servicio al cliente y a los usuarios, mediante la mejora progresiva de los índices de gestión comercial.
4. Establecer un sistema de catastro de usuarios y de redes que incluya a la mayor parte de la población posible de la provincia de Puerto Plata y sus municipios.
5. Lograr la eficiencia, agilidad y seguridad en las operaciones.
6. Suministrar información para la planificación, toma de decisiones, control y evaluación en forma integral, así como para cada uno de los sistemas.



ARTICULO 27. DEL PLAN DE CAMBIO CULTURAL O POLITICAS DE EDUCACION CIUDADANA: A los efectos de disminuir la resistencia al cambio e incentivar la participación del personal de CORAAPPLATA, el **GERENTE COMERCIAL** conjuntamente con CORAAPPLATA, ejecutarán un conjunto de actividades tendentes a desarrollar el plan de cambio cultural o implementación de la políticas de educación de los usuarios del servicio de CORAAPPLATA, las que se detallan a continuación:

1. El análisis y diagnóstico de los canales, políticas y actuaciones existentes para la comunicación interna y externa de la gerencia comercial con otros sectores de la institución y también de institución con los usuarios.
2. La determinación y desarrollo de materiales y soportes a utilizar.
3. La preparación de conferencias.
4. La determinación de las personas responsables de la ejecución de las actividades del plan y de los medios para su evaluación.

SECCION II

PLANES DE CAPACITACION EMPRESARIAL

ARTICULO 28. DE LAS TECNICAS DE GESTION: el **GERENTE COMERCIAL** por medio del presente contrato, se obliga y compromete a capacitar al personal del área comercial de CORAAPPLATA, en el uso de técnicas de gestión y procedimientos de trabajo de efectividad como transferencia de tecnología para el adiestramiento y capacitación del equipo humano de CORAAPPLATA, afectado al Proyecto de gerencia y a las tareas de verificación, reparación y mantenimiento de medidores incluyendo la certificación de su aptitud.

CAPITULO VII

REGIMEN DE BIENES

ARTICULO 29. DE LOS BIENES AFECTADOS AL SERVICIO: Se consideraran bienes afectados a la prestación del servicio, todos los bienes entregados por CORAAPPLATA, o los adquiridos por el **GERENTE COMERCIAL** en nombre de CORAAPPLATA, para la ejecución del presente contrato. Esta categoría

comprende los bienes transferidos en tenencia por CORAAPPLATA al **GERENTE COMERCIAL**, a los fines de la prestación del servicio y mientras dure la relación contractual y los adquiridos por el **GERENTE COMERCIAL**, en nombre de CORAAPPLATA, en el marco del presente contrato y según se detalla en el ANEXO 5, de este contrato.

ARTICULO 30. DE LA RESTITUCION DE BIENES: Los bienes propiedad de CORAAPPLATA, cuyo disfrute es transferido al **GERENTE COMERCIAL** a los fines de la prestación del servicio, enumerados en el anexo 5, no podrán ser retirados o reclamados por el GERENTE COMERCIAL al término de la relación contractual; sin embargo, el GERENTE COMERCIAL tendrá derecho a reclamarle a CORAAPPLATA el pago del cien por ciento (100%) del valor depreciado de los bienes que haya entregado a CORAAPPLATA al amparo de este contrato que no hayan sido amortizados al momento de ocurrir la rescisión de este contrato. En cualquiera de los casos la devolución deberá ser hecha luego de haberse calculado y aplicado la depreciación correspondiente a los equipos que hayan de ser pagados al GERENTE COMERCIAL luego de la rescisión del contrato. El pago será en máximo 6 meses contado a partir de la rescisión del contrato.

ARTICULO 31. DE LA INCORPORACION DE BIENES: Los bienes afectados a la prestación del servicio, que el **GERENTE COMERCIAL**, hubiera incorporado, adquirido o desarrollado durante el período de vigencia de este contrato, se amortizarán íntegramente durante el plazo de vigencia del contrato o durante su vida útil; según lo que sea menor y serán traspasado a nombre de CORAAPPLATA, de la manera siguiente:

- G
- A. Los medidores, banco de prueba de medidores serán traspasados de inmediato a CORAAPPLATA.
- B. Los vehículos adquiridos por el GERENTE COMERCIAL y afectados a la prestación del servicio previsto en este contrato serán traspasados a CORAAPPLATA al momento de la terminación de este contrato o al momento en que dichos bienes se hayan depreciado en libros y hayan de ser repuestos por el GERENTE COMERCIAL al amparo de este contrato.
- BB

PÁRRAFO I: el **GERENTE COMERCIAL** mantendrá indemne de toda demanda en daños y perjuicios a CORAAPPLATA por el uso y conducción de esos vehículos durante el tiempo en que se encuentren afectados al servicio estipulado en este contrato.



PÁRRAFO II: Queda entendido entre las partes contratantes que las inversiones en reparación, mantenimiento o reemplazo que efectúe el **GERENTE COMERCIAL** respecto de los bienes cuyo uso y disfrute le fuera transferida por CORAAPPLATA, y aquellas que realice para construir, adquirir, mejorar o rehabilitar bienes inmuebles de titularidad de aquel, sean considerados como costos de adquisición y estas inversiones serán consideradas propiedad de CORAAPPLATA.

ARTICULO 32. DE LA ADMINISTRACION DE BIENES: Las partes contratantes establecen que no obstante a que los bienes afectados al servicio serán traspasados a CORAAPPLATA al finalizar el contrato; el **GERENTE COMERCIAL** tendrá la administración de uso y disfrute de todos los bienes vinculados a la prestación del servicio a que se refiere este contrato, con el alcance que requiera para el fiel cumplimiento de las disposiciones del presente contrato. El uso que el GERENTE COMERCIAL le dará a estos bienes es el que sea requerido únicamente para el cumplimiento de las obligaciones puestas a su cargo en virtud de este contrato.

ARTICULO 33. DE LA CONSERVACION DE BIENES: Las partes convienen que el **GERENTE COMERCIAL**, se obliga y compromete a mantener en buen estado de conservación y uso todos los bienes afectados a la prestación del servicio.

ARTICULO 34. DE LOS ACTOS DE DISPOSICION: A los efectos del presente contrato se consideran actos de disposición la constitución, modificación, transferencia o extinción de derechos reales, venta, dación en pago, pignorar u otorgar en garantía, préstamo a uso o cualquier forma convencional que implique transferir el dominio y derecho de propiedad, dividir la propiedad horizontal, constituir o eximir de derechos de uso, usufructo, habitación y servidumbre y también la locación de inmuebles. En ese sentido, las partes convienen que el **GERENTE COMERCIAL**, en su carácter de tenedor no podrá, bajo ninguna circunstancia, realizar actos de disposición respecto de los bienes muebles o inmuebles propiedad de CORAAPPLATA, afectados a la prestación del servicio y que hayan sido o no adquirido al amparo de este contrato o que su uso haya sido confiado a el GERENTE COMERCIAL para la ejecución del mismo, salvo autorización expresa de CORAAPPLATA.

ARTICULO 35: Todos los bienes afectados al servicio que hubiesen sido entregados por CORAAPPLATA, seguirán siendo propiedad de CORAAPPLATA, no pudiendo ser retirados por la segunda parte; de la misma manera, el GERENTE COMERCIAL no tendrá derecho a compensación alguna por el aporte de dichos bienes, salvo lo prescrito en el artículo 30 de este contrato. No habrá lugar a reposición del precio de compra de equipos, en caso de rescisión del contrato, cuando esos equipos estén depreciados totalmente en los libros contables.



PÁRRAFO: Queda entendido entre las partes contratantes que los bienes deberán ser entregados por el GERENTE COMERCIAL, en buenas condiciones de uso y explotación, con todas las mejoras e innovaciones tecnológicas que contengan, considerando al servicio como un sistema integral, que deberá ser restituido en perfecto estado de funcionamiento.

CAPITULO VIII
INVERSION, PRECIO DEL CONTRATO Y FORMA DE PAGO
SECCION I:

ARTICULO 36. DEL MONTO TOTAL DE LA INVERSION: Las partes contratantes han convenido que el **GERENTE COMERCIAL**, se obliga y compromete a agotar el plan de inversión, acorde con lo establecido en las ofertas técnica y económica, que forman parte integral de este acuerdo; a excepción de la inversión en medidores que no puedan ser instalados por falta de usuarios idóneos en razón de su estratificación socioeconómica señalada en la oferta técnica, en la frecuencia de la prestación del servicio suministrado por CORAAPPLATA adecuada para la instalación de un medidor y el cumplimiento de lo establecido en el artículo 2, PÁRRAFO II de este contrato.

ARTICULO 37. DEL PAGO: Queda entendido entre las partes contratantes que el GERENTE COMERCIAL garantiza a CORAAPPLATA que percibirá los porcentajes de los montos indicados como honorarios, los cuales incluyen el ITBIS, mismos que han sido consignados en la oferta económica presentada por el GERENTE COMERCIAL a CORAAPPLATA durante el proceso de licitación que concluyó con la adjudicación del contrato a su favor; los cuales se compromete a cumplir y aplicar acorde con las recaudaciones contenidas en sus propuestas técnica y económica que forman parte integral de este contrato y que figuran como ANEXO 2.

PÁRRAFO I: Queda igualmente entendido entre las partes contratantes que el GERENTE COMERCIAL se compromete y obliga formal y expresamente a lo siguiente:

Garantizar un ingreso de caja mínima, de nueve millones y medio de pesos (RD\$9,500,000.00), que es superior al promedio mensual actualmente recaudado por CORAAPPLATA. Esta garantía se extenderá durante la vigencia total de este contrato e inicia a partir de la firma del ACTA DE INICIO DE OPERACIONES.



PÁRRAFO II: Queda igualmente entendido entre las partes contratantes que el GERENTE COMERCIAL se compromete y obliga formal y expresamente a lo siguiente:

Garantizar a CORAAPPLATA que en el mes en el que el recaudo no supere la caja mínima establecida en el literal que antecede, el GERENTE COMERCIAL pagará a CORAAPPLATA el cien por ciento (100%) del faltante para completar la caja mínima. Estos valores deberán ser conciliados mensualmente. Los valores aportados por el GERENTE COMERCIAL para completar la caja mínima no serán reembolsables por CORAAPPLATA en ningún momento durante la vigencia del contrato ni podrán ser compensados por el GERENTE COMERCIAL; sino, que por el contrario serán considerado un costo no reembolsable para la oferente ganadora de la licitación.

PÁRRAFO III: En caso de haberse verificado algunas anomalías en la prestación del servicio, se aplicarán las siguientes condiciones al pago:

1. Que no se hayan comprobado más de tres (3) incumplimientos en cobertura de niveles de servicio, en más de un veinticinco (25) por ciento de los usuarios servidos, medidos y facturado durante un mínimo de tiempo de veinte (20) días de duración de cada incumplimiento. Esta circunstancia será comprobada mediante una encuesta realizada con una muestra de un mínimo de un cinco (5) por ciento de la población servida, mediante documento firmado y contentivo de la cédula de cada participante en esa encuesta. Esa encuesta deberá ser practicada por una firma encuestadora de reconocida solvencia moral. En caso de verificarse esta circunstancia, en el mes siguiente a la ocurrencia de la avería, CORAAPPLATA no percibirá los ingresos promedio correspondientes al período durante el cual persistan las averías. Para la determinación de esa suma se tomará en consideración el promedio de los ingresos de los últimos seis meses facturados en las áreas afectadas. No se considerará como causa de penalización el incumplimiento de CORAAPPLATA motivado en circunstancias de caso fortuito o fuerza mayor, por bajas en caudal de la obra de toma del acueducto, como consecuencia de prolongada sequía, averías provocadas en esas líneas por el hecho de un tercero no ligado a CORAAPPLATA o cualquier acontecimiento imprevisible e irresistible a la voluntad de CORAAPPLATA.
2. En caso de que por decisión administrativa de CORAAPPLATA se vea afectada cualquiera de las actividades delegadas del GERENTE COMERCIAL contempladas en la gestión comercial, en un mínimo

h

CB



de tres veces por año, por un mínimo de tiempo de diez días de incumplimiento en los usuarios medidos. En caso de verificarse esta circunstancia, en el mes siguiente de su ocurrencia, CORAAPPLATA no percibirá los ingresos promedio correspondientes al período durante el cual persistan la decisión administrativa. Para la determinación de esa suma se tomará en consideración el promedio de los ingresos de los últimos seis meses facturados en las áreas afectadas

3. En caso de que CORAAPPLATA no garantice ofrecer el servicio de suministro de agua potable, en un mínimo de un treinta (30%) por ciento de la población medible en crecimiento, dentro del ámbito de actuación de CORAAPPLATA, incorporada o catastrada por el GERENTE COMERCIAL en un período de un año. En caso de verificarse esta circunstancia, en el mes siguiente de su ocurrencia, CORAAPPLATA no percibirá los ingresos promedio correspondientes al período durante el cual persistan la decisión administrativa. Para la determinación de esa suma se tomará en consideración el promedio de los ingresos de los últimos seis meses facturados en las áreas afectadas.
4. En el caso especificado en los numerales que anteceden el GERENTE COMERCIAL deberá poner en mora a CORAAPPLATA, para que en un plazo de noventa (90) días cumpla con la obligación en la que de acuerdo a estos numerales se encuentre en falta. En los demás casos el GERENTE COMERCIAL deberá poner en Mora a CORAAPPLATA para que en un plazo de diez (10) días regularice la situación afectada. El incumplimiento para la aplicación de las sanciones aquí establecidas se comenzará a contar a partir del vencimiento del plazo de la puesta en mora establecida en este numeral.

ARTICULO 38. DE LA FORMA DE PAGO (PORCENTAJE DE CONTRAPARTIDA):

CORAAPPLATA pagará al **GERENTE COMERCIAL** como contrapartida por los servicios contratados, los porcentajes señalados en la oferta económica, mediante la autorización conferida a la Entidad Financiera en la República Dominicana, para descontar automáticamente de las recaudaciones obtenidas diariamente de los Clientes, los montos de la contrapartida establecida en este contrato. A tales fines, CORAAPPLATA instruirá a la Entidad Financiera en la República Dominicana para especializar dos cuentas que posea en dicha Entidad Financiera



donde se depositarán los recaudos diarios por los conceptos de los servicios prestados e ingresar a una cuenta de libre disposición del **GERENTE COMERCIAL** el estimado de ingresos que constituye la contrapartida de los servicios prestados al amparo de este contrato, garantizando así el pago de los servicios prestados por el **GERENTE COMERCIAL**. La parte proporcional correspondiente a la caja mínima será transferida diariamente a la cuenta de uso y disposición exclusiva de CORAAPPLATA.

PÁRRAFO I. Para el establecimiento del mecanismo de forma de pago definido en este artículo se incluirá el “PROCEDIMIENTO DE GARANTIA Y PAGO” como ANEXO 4 a este contrato, incluido en la propuesta económica que hace parte integral del contrato, que contendrá los detalles del funcionamiento, así como los porcentajes que deberán transferirse a cada una de las cuentas de libre disposición de las partes y que servirán a el **GERENTE COMERCIAL** como garantía para el pago de la gestión. Dicho procedimiento se anexa al presente contrato y forma parte integral del mismo.

PÁRRAFO II. CORAAPPLATA pagará al **GERENTE COMERCIAL**, como contrapartida de la actividad realizada por el GERENTE COMERCIAL, del Corte y Reconexión del servicio de agua, un porcentaje al 90% de las recaudaciones realizadas por los conceptos facturados de Corte y Reconexión del servicio de agua. Estas tarifas, deberán ser establecidas por CORAAPPLATA, en un máximo de 60 días contados a partir de la firma del presente contrato, tal y como lo establece el ARTICULO 23. A tales fines, CORAAPPLATA instruirá a la Entidad Financiera en la República Dominicana, para especializar una nueva cuenta en dicho banco, donde se depositarán los recaudos diarios que el **GERENTE COMERCIAL** recaude por los conceptos de Corte y Reconexión del servicio de agua, e ingresar en una cuenta de libre disposición del GERENTE COMERCIAL, el estimado de ingresos que constituye la contrapartida de los servicios prestados por estos conceptos, garantizando así el pago de los servicios prestados por el GERENTE COMERCIAL. El honorario mensual por Gestión Comercial por el concepto de Corte y Reconexión del servicio, se calculará sobre la base del 90% de los ingresos efectivamente percibidos por CORAAPPLATA por estos conceptos durante el período correspondiente a la facturación. Para éstos fines, el GERENTE COMERCIAL aplicará los cargos por concepto de Corte y Reconexión del servicio y el cargo por daños en las instalaciones causadas por los usuarios de acuerdo al sistema aprobado por CORAAPPLATA.

PÁRRAFO II. Para el establecimiento del mecanismo de forma de pago de la actividad de Corte y Reconexión del servicio de agua, definido en el PÁRRAFO anterior, se incluirá dentro del “PROCEDIMIENTO DE GARANTIA Y PAGO” (ANEXO 4) a este contrato, los detalles del funcionamiento, que servirá a el



GERENTE COMERCIAL, como garantía del pago de la actividad de Corte y Reconexión del servicio de agua.

PÁRRAFO III. Dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes al mes de prestación del servicio, el GERENTE COMERCIAL emitirá dos facturas como soporte al cobro del servicio prestado en el mes inmediatamente anterior, una por Gestión Comercial y la segunda por los servicios de Corte y Reconexión. Estas facturas estarán acompañadas por una conciliación en la que se expresarán los valores recaudados, transferidos y facturados en el mes, en virtud de las disposiciones contenidas en el anexo número cuatro de este contrato, correspondiente al “Procedimiento de Garantía y Pago”, de manera que sirva de base para llevar a cabo los ajustes y cuadros pertinentes y realizar las transferencias que sean necesarias para cubrir los valores de CAJA MINIMA en caso de que fuere necesario.

CAPITULO IX

DE LAS GARANTIAS

ARTICULO 39. GARANTIA DE FIEL CUMPLIMIENTO DEL CONTRATO: A los efectos de garantizar el fiel cumplimiento de todas y cada una de las obligaciones de este contrato y acorde con las disposiciones contenidas por el GERENTE COMERCIAL, constituye a favor de CORAAPPLATA una póliza de fiel cumplimiento de contrato, del cuatro por ciento (4%) del valor total de la inversión, que de manera inicial asciende a la suma de CATORCE MILLONES QUINIENTOS SESESENTA Y UN MIL OCHOCIENTOS CUARENTA Y CUATRO CON 00/100 (RD\$14,561,844.00). Esta póliza deberá ser renovada cada año por la porción restante de la inversión. CORAAPPLATA otorga al GERENTE COMERCIAL el correspondiente descargo por la prestación constitución de dicha póliza a favor de CORAAPPLATA y cuyo original se encuentra en su poder.

PÁRRAFO I: Queda entendido entre las partes contratantes que la póliza de garantía de fiel cumplimiento del contrato será renovada anualmente atendiendo al valor residual de la inversión pendiente de efectuar por el GERENTE COMERCIAL, en atención al contenido de su oferta técnica y económica que se anexa a este contrato. Tanto la póliza inicial como las renovaciones deberán ser contratadas a beneficio de CORAAPPLATA.

PÁRRAFO II: Las partes acuerdan que la liberación de la póliza será hecha por CORAAPPLATA, dentro de los quince (15) días de la firma del acta de liquidación final del contrato.



PÁRRAFO III: Queda entendido entre las partes contratantes que la ejecución de la póliza puede ser total o parcial.

ARTICULO 40. DE LA GARANTIA DE PAGO: CORAAPPLATA, por medio del presente contrato, se obliga y compromete a garantizar en general el cumplimiento del pago del porcentaje de la factura neta cobrada, que ha sido acordado a favor del GERENTE COMERCIAL y que fue establecido en el presente contrato.

Igualmente CORAAPPLATA se obliga y compromete en general al cumplimiento del pago del porcentaje correspondiente a la actividad de Corte y Reconexión del servicio de agua.

CAPITULO X
SISTEMA DE INFORMACION Y CONTROL

SECCION I
SISTEMA DE INFORMACION

ARTICULO 41. DEL INFORME ANUAL: el GERENTE COMERCIAL, se obliga y compromete a presentar a CORAAPPLATA, dentro de los sesenta (60) días de iniciado cada año de gerencia comercial, un informe denominado Informe Anual de Avance, en el que expondrá el avance logrado el año anterior en la ejecución de los objetivos globales, por medio de los indicadores correspondientes y la indicación de las medidas adoptadas para la corrección, en caso de que hubiera lugar, en el plan de gerencia comercial vigente para el año correspondiente a la información.

ARTICULO 42. DEL INVENTARIO DE BIENES AFECTADOS AL SERVICIO: el GERENTE COMERCIAL, se obliga y compromete a presentar a CORAAPPLATA, dentro de los sesenta (60) días de iniciado cada año de gerencia comercial, como parte del informe anual de avance, el inventario permanente de los bienes afectados al servicio con un detalle de su antigüedad y estado de conservación.

ARTICULO 43. DE LOS INFORMES PERIODICOS: el GERENTE COMERCIAL, se obliga y compromete, a informar bimensualmente de manera ilustrada a CORAAPPLATA, sobre el cumplimiento de los compromisos contractuales. En caso de haberse registrado incumplimientos explicará las razones que los produjeron y las propuestas para alcanzar al cabo del periodo el cumplimiento de los índices comprometidos.



ARTICULO 44. DEL CONTENIDO DE LOS INFORMES Y EVALUACION DE

CONTRATOS: Las partes convienen que la presentación del informe anual de gerencia comercial y del informe bimensual a presentar a CORAAPPLATA, sobre cumplimiento del contrato deberá contener los resultados de la implementación de los procedimientos, así como también, una previsión de los trabajos a desarrollar a corto plazo, proponiendo si diere lugar, las modificaciones que estimare convenientes y oportunas al plan de gestión comercial oportunamente aprobado, en beneficio de las partes y de los clientes y usuarios de la Institución.

PÁRRAFO I: Todos los contratos inherentes a la gestión comercial suscritos por CORAAPPLATA vigentes al momento de la fecha de inicio del contrato deberán ser revisados por el GERENTE COMERCIAL a fin de evaluar la conveniencia e incidencia de la continuidad de los mismos en la gestión comercial. En caso de que a criterio del GERENTE COMERCIAL alguno de estos contratos deban ser finalizados, queda a cargo de CORAAPPLATA la evaluación de los efectos de la terminación y la terminación misma de dichos contratos. Se anexan como parte de este contrato todos los acuerdos firmados por CORAAPPLATA, inherentes a la gestión comercial. CORAAPPLATA responderá por cualquier reclamación o acción perseguida por los terceros vinculados a los contratos señalados precedentemente, frente a los cuales CORAAPPLATA reconoce que el GERENTE COMERCIAL no tiene ninguna obligación.

5

CAPITULO XI
DE LAS FALTAS Y DE LAS SANCIONES

SECCION I
DE LAS FALTAS

8

ARTICULO 45. DE LA CLASIFICACION DE LAS FALTAS: Las infracciones o faltas que cometen las partes contratantes durante la vigencia de este contrato se clasificaran en MUY GRAVES, GRAVES Y LEVES.

ARTICULO 46. DE LAS FALTAS MUY GRAVES:

Se entenderán como faltas muy graves de las partes las siguientes:

PÁRRAFO I: FALTAS MUY GRAVES ATRIBUIBLES al GERENTE COMERCIAL.



Las partes convienen que se entiende que el **GERENTE COMERCIAL**, incurrirá en falta MUY GRAVE en los siguientes casos:

1. No dar comienzo a la gestión gerencial contratada dentro del plazo establecido, luego de la firma del acta de inicio del contrato, donde las partes establecerán las condiciones que deban ser suplidas a tales fines. CORAAPPLATA mediante este contrato declara bajo la fe del juramento que desde el momento de la firma del acta de inicio, pone a disposición del GERENTE COMERCIAL todos los elementos necesarios para el inicio de la gestión de servicios contratados en virtud de este contrato
2. La paralización o falta de prestación de la totalidad o parte de la gestión gerencial contratada, salvo que ello obedezca a causas de fuerza mayor o caso fortuito, o se verifique uno de los factores de incidencia en la consecución de los índices de gestión.
3. El notorio descuido en la conservación y mantenimiento de las instalaciones y demás infraestructura básica afectadas al servicio, que estén bajo la responsabilidad directa del **GERENTE COMERCIAL**.
4. El incumplimiento en la vigencia de las garantías y seguros del contrato.
5. Incumplimiento reiterado del tiempo de entrega de los recursos recaudados en nombre de CORAAPPLATA, los cuales serán depositados por el GERENTE COMERCIAL diariamente en la cuenta designada al efecto al amparo de este contrato.
6. Las anteriores faltas serán exoneratorias de responsabilidad para el GERENTE COMERCIAL cuando el incumplimiento obedezca a circunstancias derivadas de casos fortuitos o fuerza mayor ajenas a la voluntad, control y previsión del GERENTE COMERCIAL.
7. El desvío de los recursos recaudados como consecuencia de la ejecución de la gestión comercial, utilizando cualquier medio fraudulento o no y en incumplimiento de las normas y procedimientos de manejo de esos fondos establecidos en este contrato y sus anexos.
8. Renuncia o abandono del servicio, el cual se presume “Juris Tantum”, cuando deja de prestarlo en un lapso continuo de quince (15) días o más.
9. Uso indebido de la información disponible por parte del **GERENTE COMERCIAL**.



10. La comisión de un hecho tipificado como delictivo en la legislación dominicana y que causa perjuicio a CORAAPPLATA o al servicio que ésta presta.
11. La cesación de pagos, quiebra o liquidación del **GERENTE COMERCIAL**, desde el punto de vista de comercio o mercantil.
12. Cuando no mantenga la vigencia de las pólizas contractuales.

PÁRRAFO II: FALTAS MUY GRAVES ATRIBUIBLES A CORAAPPLATA.

1. Que se hayan comprobado un mínimo de tres (3) incumplimientos en cobertura de niveles de servicio, en más de un veinticinco (25) por ciento de los usuarios servidos, medidos y facturado durante un mínimo de tiempo de veinte (20) días de duración de cada incumplimiento. Esta circunstancia será comprobada mediante una encuesta realizada con una muestra de un mínimo de un cinco (5) por ciento de la población servida, mediante documento firmado y contentivo de la cédula de cada participante en esa encuesta. Esa encuesta deberá ser practicada por una firma encuestadora de reconocida solvencia moral. En caso de verificarse esta circunstancia, en el mes siguiente a la ocurrencia de la avería, CORAAPPLATA no percibirá los ingresos promedio correspondientes al período durante el cual persistan las averías. Para la determinación de esa suma se tomará en consideración el promedio de los ingresos de los últimos seis meses facturados en las áreas afectadas. No se considerará como causa de penalización el incumplimiento de CORAAPPLATA motivado en circunstancias de caso fortuito o fuerza mayor, por bajas en caudal de la obra de toma del acueducto, como consecuencia de prolongada sequía, averías provocadas en esas líneas por el hecho de un tercero no ligado a CORAAPPLATA o cualquier acontecimiento imprevisible e irresistible a la voluntad de CORAAPPLATA.
2. En caso de que por decisión administrativa de CORAAPPLATA se vea afectada cualquiera de las actividades delegadas del GERENTE COMERCIAL contempladas en la gestión comercial, en un mínimo de tres veces por año, por un mínimo de tiempo de diez días de incumplimiento en los usuarios medidos. En caso de verificarse esta circunstancia, en el mes siguiente de su ocurrencia, CORAAPPLATA no percibirá los ingresos promedio correspondientes al período durante el cual persistan, la decisión administrativa. Para la determinación de esa suma se tomará en consideración el promedio de los ingresos de los últimos seis meses facturados en las áreas afectadas.



3. En caso de que CORAAPPLATA no garantice ofrecer el servicio de suministro de agua potable, en un mínimo de un treinta (30%) por ciento de la población medible en crecimiento, dentro del ámbito de actuación de CORAAPPLATA, incorporada o catastrada por el GERENTE COMERCIAL en un período de un año. En caso de verificarse esta circunstancia, en el mes siguiente de su ocurrencia, CORAAPPLATA no percibirá los ingresos promedio correspondientes al período durante el cual persistan, la decisión administrativa. Para la determinación de esa suma se tomará en consideración el promedio de los ingresos de los últimos seis meses facturados en las áreas afectadas.
4. En el caso especificado en los numerales que anteceden el GERENTE COMERCIAL deberá poner en mora a CORAAPPLATA, para que en un plazo de noventa días (90) cumpla con la obligación en la que de acuerdo a estos numerales se encuentre en falta. En los demás casos el GERENTE COMERCIAL deberá poner en Mora a CORAAPPLATA para que en un plazo de diez (10) días regularice la situación afectada. El incumplimiento para la aplicación de las sanciones aquí establecidas se comenzará a contar a partir del vencimiento del plazo de la puesta en mora establecida en este numeral.
5. No ceder los espacios necesarios para que el GERENTE COMERCIAL pueda realizar de manera efectiva y en tiempo y forma las actividades relacionadas con el presente contrato.
6. El incumplimiento en la forma y garantía de pagos de los montos correspondientes al GERENTE COMERCIAL a título de contrapartida de sus servicios, en la forma descrita en este contrato, producto de los recaudos por los servicios prestados al amparo de este contrato.
7. No suministrar al GERENTE COMERCIAL, toda la información disponible en CORAAPPLATA, referida o relacionada con el sistema comercial, consistente principalmente en los planos de rutas, planos de detalles constructivos, especificaciones técnicas y demás informaciones disponibles que sean necesarias para el cumplimiento del objeto del presente contrato.
8. No suministrar al GERENTE COMERCIAL, la base de datos disponible de la totalidad de los usuarios de CORAAPPLATA.
9. El incumplimiento de los acuerdos que se establecen en el anexo número cuatro correspondiente al procedimiento de garantía de pago o mediante



la derivación irregular de las recaudaciones producto de los recaudos por los servicios de suministro y distribución de agua potable y alcantarillado prestado por CORAAPPLATA en otras cuentas bancarias que no sean las cuentas establecidas para tal fin dentro del procedimiento de garantía y pago el cual hace parte integral de este contrato.

10. Es una falta muy grave, el hecho de que CORAAPPLATA no apruebe en tiempo y forma las mejoras, estrategias o planes comerciales propuestos por el GERENTE COMERCIAL para el aumento de los recaudos, siempre y cuando no afecten legalmente a la institución.

ARTICULO 47. DE LAS FALTAS GRAVES:

PÁRRAFO I: Se entienden como FALTAS GRAVES del GERENTE COMERCIAL, las siguientes:

1. La obstrucción por parte del **GERENTE COMERCIAL** en la labor de control e inspección por parte de CORAAPPLATA. En caso de reiteración en esta falta, la misma se considerará como muy grave.
2. Incumplimiento del tiempo de entrega de los recursos recaudados en nombre de CORAAPPLATA, los cuales deberán ser depositados diariamente en la cuenta corriente de CORAAPPLATA.
3. Incumplimiento u omisión de actuar en nombre y representación de CORAAPPLATA, incluyendo la referencia a quien desempeñe la función del **GERENTE COMERCIAL**.
4. El incumplimiento injustificado en la remisión de los informes ante CORAAPPLATA, dentro de los plazos señalados.
5. No iniciar dentro de los noventa (90) días de vigencia del presente contrato el desarrollo de plan de inversión y desarrollo de actividades según el contenido de su oferta.
6. No usar correcta y adecuadamente los bienes y equipos propiedad de CORAAPPLATA y no velar por su conservación y buen uso.
7. No solicitar a tiempo a CORAAPPLATA las ordenes de exoneración de equipos necesarios para la realización de las labores inherentes al GERENTE COMERCIAL en este contrato.
- 8.



PÁRRAFO II: FALTAS GRAVES DE CORAAPPLATA.

1. Falta de cobertura e incumplimiento en los niveles de servicio, en más de un 20% de los usuarios servidos y medidos por un mínimo de tiempo de un mes. Este nivel de cobertura será medido a través de encuestas realizadas mediante las diferentes técnicas aprobadas en la actualidad, con una muestra a medir de mínimo el 10% del total de usuarios servidos.
2. Afectar cualquiera de las actividades delegadas al GERENTE COMERCIAL contempladas en la gestión comercial, ya sea por decisión UNILATERAL de CORAAPPLATA, por cualquier causa administrativa, durante el período de una semana.
3. No implementar dentro de los noventa (90) días de vigencia del presente contrato un plan de moratoria y renegociación de deudas, en el que fijen los términos y condiciones de la negociación para los efectos de reducción de deudas, otorgando a el GERENTE COMERCIAL el nivel máximo de capacidad en la negociación de las deudas dentro de las políticas de CORAAPPLATA y las tarifas de Corte y Reconexión del servicio de suministro de agua prestado por CORAAPPLATA.
- 5 4. No usar correcta y adecuadamente los bienes y equipos adquiridos por el GERENTE COMERCIAL a nombre de CORAAPPLATA y no velar por su conservación y buen uso.
- 5 5. No agilizar y llevar a cabo sus mejores esfuerzos a los fines de que las autoridades competentes aprueben todas las solicitudes sometidas por el GERENTE COMERCIAL necesarias para el cumplimiento de las obligaciones asumidas mediante el presente contrato, especialmente las referidas al Ayuntamiento Municipal de la ciudad de Puerto Plata, siempre y cuando el GERENTE COMERCIAL cumpla con todas las leyes aplicables a la materia y satisfaga razonablemente el criterio de la entidad correspondiente.
6. No atender las consultas, solicitudes y resolver las reclamaciones de todos los Clientes y Usuarios en relación con la prestación del servicio, frecuencia, calidad, cobertura, planes y programas a desarrollar en relación con los servicios a su cargo por CORAAPPLATA.
7. No Aprobar en tiempo y forma todos y cada uno de los acuerdos o contratos que por conceptos de puntos de recaudo privado, el GERENTE COMERCIAL gestione con el objeto de mejorar el servicio mediante el aumento de cobertura de puntos de pago privado. Las comisiones



cobradas por los puntos de pago privados, serán competencia de CORAAPPLATA.

8. No realizar las diligencias o acciones necesarias para que todos los materiales, suministros, aparatos, maquinarias, equipos, partes (incluyendo repuestos), herramientas, componentes, y demás elementos requeridos por el GERENTE COMERCIAL que sean importados para estos fines y que serán consignados a nombre de CORAAPPLATA, obstruyendo el beneficio de la exención fiscal.
9. No disponer a favor del GERENTE COMERCIAL las líneas telefónicas en todos los puntos de atención al cliente de CORAAPPLATA que permitan entre otras, el envío de la información para mantener la continuidad del software comercial instalado y las instalaciones eléctricas y de acondicionamiento que sean necesarias para la correcta continuidad y operación de los mismos.
10. Restringir en cualquier momento a la Entidad Financiera el suministro a el GERENTE COMERCIAL de informaciones sobre las cuentas bancarias especializadas vinculadas a la gestión comercial delegada al GERENTE COMERCIAL, especialmente el acceso a dichas cuentas con fines de consulta.

ARTICULO 48. DE LAS FALTAS LEVES: Se considerarán como FALTAS LEVES, la incursión del **GERENTE COMERCIAL** en una situación no contemplada como MUY GRAVE O GRAVE, y siempre que constituya una violación a las disposiciones contractuales o a los procedimientos establecidos en el plan de gerencia comercial aprobado por CORAAPPLATA.

ARTICULO 49. CAUSAS DE EXCENCION DE LAS FALTAS

Queda entendido entre las partes contratantes que las faltas definidas en los artículos 45 al 49, no serán consideradas como tales y por tanto no pasibles de las sanciones previstas en los artículos que anteceden cuando se produzcan por hechos ajenos al control razonable de cualquiera de las partes contratantes en los casos en que se apliquen los factores de incidencia contemplados en el artículo 55 de este contrato.



SECCION II **DE LOS INCUMPLIMIENTOS**

ARTICULO 50. DE LA NOTIFICACION DE INCUMPLIMIENTOS:

1. Incumplimientos del GERENTE COMERCIAL:

Será considerado como tal el incumplimiento por parte del **GERENTE COMERCIAL** de cualquiera de las obligaciones asumidas en ocasión del presente contrato.

PÁRRAFO: Queda entendido entre las partes contratantes que cuando surja algún hecho o incumplimiento que conlleve una falta imputable a el **GERENTE COMERCIAL**, CORAAPPLATA, mediante acto de alguacil deberá remitir un acta de notificación de incumplimiento o puesta en mora, donde especifique los detalles del evento de incumplimiento del **GERENTE COMERCIAL**. A partir de la notificación del incumplimiento la parte intimada tendrá un plazo de treinta (30) días para subsanar cualquier incumplimiento, pasado el cual CORAAPPLATA podrá iniciar las acciones legales pertinentes.

2. Incumplimiento de CORAAPPLATA:

Será considerado como tal el incumplimiento por parte de CORAAPPLATA de cualquiera de las obligaciones asumidas en ocasión del presente contrato. El **GERENTE COMERCIAL**, deberá entregar a CORAAPPLATA una notificación de incumplimiento, a menos que el mismo sea causado por, o surja de, una causa de fuerza mayor o caso fortuito en la forma definida en el presente contrato.

PÁRRAFO: Las partes convienen que en caso de que surja algún hecho o incumplimiento imputable a CORAAPPLATA, el **GERENTE COMERCIAL**, mediante acto de alguacil deberá remitir acta de notificación de incumplimiento donde especifique los detalles del evento del mismo. A partir de la notificación del incumplimiento la parte intimada tendrá un plazo de treinta (30) días para subsanar cualquier incumplimiento, pasado el cual CORAAPPLATA podrá iniciar las acciones legales pertinentes.



SECCION III
DE LAS SANCIONES

ARTICULO 51. DE LAS SANCIONES APLICABLES A el GERENTE COMERCIAL: La partes contratantes establecen que en caso de incumplimiento por parte del **GERENTE COMERCIAL** y una vez agotado el plazo para subsanar dicho incumplimiento, CORAAPPLATA por su cuenta, instruirá a el **GERENTE COMERCIAL** un expediente para luego remitirlo al Director de CORAAPPLATA, a los efectos de que la institución proceda a la imposición de las sanciones correspondientes y con sujeción a lo siguiente:

1. Cuando se trate de **faltas muy graves**, procede una multa ascendente al tres por ciento (3%) de la facturación del GERENTE COMERCIAL a CORAAPPLATA, durante el último año y sin que esta decisión cree ningún tipo de responsabilidad para CORAAPPLATA,
2. Por las faltas GRAVES, procede una multa ascendente al dos por ciento (2%) de la facturación cobrada por el GERENTE COMERCIAL a CORAAPPLATA, durante el último año y sin que esta decisión cree ningún tipo de responsabilidad para CORAAPPLATA.
3. Por las faltas LEVES, procede una multa de un por ciento (1%), del monto de la facturación cobrado por el GERENTE COMERCIAL a CORAAPPLATA, como contrapartida al momento de cometerse dicha falta.
4. En estos casos las sanciones serán aplicadas cuando CORAAPPLATA compruebe la comisión de al menos tres (3) faltas cometidas por el GERENTE COMERCIAL en un mismo año. La comisión de las faltas no son acumulativas en los años.
5. CORAAPPLATA Cobrará esta sanción del monto a pagar en el mes siguiente a la comprobación y vencimiento del plazo de la puesta en mora indicado en el PÁRRAFO siguiente.

PÁRRAFO I: Queda entendido entre las partes contratantes que ante la comprobación de una falta imputable a el GERENTE COMERCIAL; CORAAPPLATA deberá poner en mora a el GERENTE COMERCIAL para que cumpla con la obligación que la coloca en falta, en un plazo de treinta (30) días contados a partir de esa notificación, durante los cuales presentará su defensa y cumplirá con su obligación, si hay lugar a ello; pasado el cual podrá iniciar contra el GERENTE COMERCIAL las acciones y la aplicación de las sanciones legales que CORAAPPLATA entienda pertinentes, conforme a este contrato.



PÁRRAFO II: La resolución que adopte CORAAPPLATA será notificada por escrito al GERENTE COMERCIAL y contendrá los siguientes aspectos: descripción de los hechos considerados objeto del incumplimiento, los medios o instrumentos probatorios que verifican la responsabilidad imputable al GERENTE COMERCIAL y las sanciones que se imponen. En caso de que durante el procedimiento de imposición de sanciones, se produzca la decisión de revocar el trámite por parte de CORAAPPLATA, o que a la finalización del trámite se resuelva como justificados los hechos objeto del presunto incumplimiento, CORAAPPLATA notificará igualmente por escrito al GERENTE COMERCIAL, la revocatoria o finalización de dicho trámite.

PÁRRAFO III: El procedimiento para la verificación de las faltas y la determinación de las sanciones correspondientes, se efectuará siguiendo los trámites establecidos en el presente Contrato, con independencia del curso normal que deban seguir las partes respecto de sus obligaciones contractuales. CORAAPPLATA no podrá retener pago alguno, alegando una falta o incumplimiento del GERENTE COMERCIAL, hasta tanto se haya cumplido todas las instancias previas aquí previstas y el Director de CORAAPPLATA haya suscrito la aplicación de la misma.

ARTICULO 52. DE LAS SANCIONES APLICABLES A CORAAPPLATA:

5 Las partes contratantes establecen que en caso de incumplimiento por parte de CORAAPPLATA y una vez agotado el plazo para subsanar dicho incumplimiento tal y como fue descrito en el artículo anterior, el GERENTE COMERCIAL instruirá a CORAAPPLATA un expediente para proceder a la imposición de las sanciones correspondientes y con sujeción a lo siguiente:

1. Cuando se trate de faltas MUY GRAVES, CORAAPPLATA será sancionada con un tres (3%) del monto de la facturación que el GERENTE COMERCIAL le haga por su gestión durante el período de tiempo que haya persistido el incumplimiento.
2. Cuando se trate de faltas GRAVES, CORAAPPLATA será sancionada con un dos (2%), del monto de la facturación que el GERENTE COMERCIAL le haga por su gestión durante el período de tiempo que haya persistido el incumplimiento.
3. Cuando se trate de faltas LEVES, CORAAPPLATA será sancionada con un uno (1%), del monto de la facturación que el GERENTE COMERCIAL le haga por su gestión durante el período de tiempo que haya persistido el incumplimiento.



4. En estos casos las sanciones serán aplicadas cuando el GERENTE COMERCIAL compruebe la comisión de al menos tres (3) faltas cometidas por CORAAPPLATA en un mismo año. La comisión de las faltas no son acumulativas en los años.
5. el GERENTE COMERCIAL, una vez comprobada y vencida la puesta en mora que se indica en los párrafos siguientes, facturará a CORAAPPLATA en el mes siguiente a la comprobación de la falta, el monto que corresponda a la gravedad de la sanción.

PÁRRAFO I: Queda entendido entre las partes contratantes que ante la comprobación de una falta imputable a CORAAPPLATA; el GERENTE COMERCIAL deberá poner en mora a CORAAPPLATA para que cumpla con la obligación que la coloca en falta, en un plazo de treinta (30) días contados a partir de esa notificación, durante los cuales presentará su defensa y cumplirá con su obligación, si hay lugar a ello; pasado el cual podrá iniciar contra CORAAPPLATA las acciones y la aplicación de las sanciones legales que el GERENTE COMERCIAL entienda pertinentes, conforme a este contrato.

PÁRRAFO II: La resolución y puesta en mora que adopte el GERENTE COMERCIAL será notificada por escrito a CORAAPPLATA y contendrá los siguientes aspectos: descripción de los hechos considerados objeto del incumplimiento, los medios o instrumentos probatorios que verifican la responsabilidad imputable a CORAAPPLATA y las sanciones que se imponen. En caso de que durante el procedimiento de imposición de sanciones, se produzca la decisión de revocar el trámite por parte del GERENTE COMERCIAL, o que a la finalización del trámite se resuelva como justificados los hechos objeto del presunto incumplimiento, el GERENTE COMERCIAL notificará igualmente por escrito a CORAAPPLATA la revocatoria o finalización de dicho trámite.

PÁRRAFO III: El procedimiento para la verificación de las faltas y la determinación de las sanciones correspondientes, se efectuará siguiendo los trámites establecidos en el presente Contrato, con independencia del curso normal que deban seguir las partes respecto de sus obligaciones contractuales. El GERENTE COMERCIAL no podrá retener pago alguno, alegando una falta o incumplimiento de CORAAPPLATA, hasta tanto se haya cumplido todas las instancias previstas en este contrato.

ARTICULO 53: FACULTADES CONTRACTUALES. Las partes convienen que las multas a las que se refiere esta sección derivan de facultades meramente contractuales y en modo alguno, constituyen actos administrativos.



SECCION IV
FUERZA MAYOR

ARTICULO 54. DE LAS CAUSAS DE FUERZA MAYOR: Para los efectos de este contrato se entenderá por “Causa de fuerza mayor”, las siguientes circunstancias:

1. Guerra, rebelión, hostilidades, invasión, acción de enemigos extranjeros.
2. Radiaciones iónicas o contaminación por radioactividad de un combustible nuclear o similar.
3. Ondas de presión provocadas por un avión u otro artefacto aéreo desplazándose a velocidades sónicas o supersónicas.
4. Cualquier acción de las fuerzas de la naturaleza de carácter imprevisible e irresistible a la voluntad de las partes contratantes.

PÁRRAFO: Queda entendido entre las partes contratantes que en caso de ocurrir una catástrofe o desastre nacional CORAAPPLATA, se reserva la facultad de suspender temporalmente, mientras exista la condición, bajo ninguna responsabilidad, las atribuciones y obligaciones concedidas a el GERENTE COMERCIAL.

ARTICULO 55. DE LA NOTIFICACION A CORAAPPLATA: Los incumplimientos de las obligaciones contractuales atribuidos a causales de caso fortuito o fuerza mayor serán notificados por el GERENTE COMERCIAL ante CORAAPPLATA, dentro de los tres (3) días de ocurrido proponiendo la solución para no afectar la marcha del contrato.

SECCION V
**FACTORES DE INCIDENCIA EN LA CONSECUCIÓN DE LOS ÍNDICES DE
GESTIÓN**

**ARTICULO 56. DE LOS FACTORES DE INCIDENCIA EN LA CONSECUCIÓN DE
LOS ÍNDICES DE GESTIÓN:** Los factores que guardan una incidencia directa para el cumplimiento de los índices de gestión que se establezcan, son los parámetros basados, fundamentados, calculados y presentados en función de índices o circunstancias que no son controlables por ninguna de las partes contratantes que pudieran influir en la ejecución final de cada una de las



obligaciones asumidas por el GERENTE COMERCIAL en ese contrato. Un ejemplo de esta circunstancia lo constituye, los hechos fortuitos y circunstancias de fuerza mayor, las cuales escapan al control de las partes contratantes. En consecuencia, este párrafo solo tendrá aplicación cuando las variables macroeconómicas del país excedan los índices o variables tomados en consideración para la elaboración de la propuesta económica que dio lugar a la firma de este contrato.

CAPITULO XII EXTINCIÓN DEL CONTRATO

ARTICULO 57. DE LA EXTINCIÓN DEL CONTRATO: Las partes convienen que el presente contrato se extinguirá automáticamente y de pleno de derecho por las siguientes causas:

1. La expiración del tiempo de su duración.
2. Por la quiebra, disolución o liquidación del **GERENTE COMERCIAL**.
3. El inicio de cualquier procedimiento de quiebra o cesación de pago en contra del GERENTE COMERCIAL, por parte de cualquier acreedor.
4. Por la aplicación de sanciones de faltas muy graves, durante dos años consecutivos o tres veces en un período de dos años.

ARTICULO 58. Las partes convienen que en caso de que el incumplimiento o la infracción cometida por cualquiera de las partes contratantes fuere subsanable por su naturaleza, la parte afectada podrá intimar a la parte en falta para que corrija su accionar, subsane en forma idónea su falta y brinde las explicaciones necesarias en el término que se fije, según las circunstancias del caso, la naturaleza de la infracción y el interés público; todo en un plazo de treinta (30) días. Vencido el mismo y acreditada la infracción o incumplimiento, la parte afectada podrá hacer uso de las facultades y procedimientos establecidos en este contrato.

CAPITULO XIII

CLAUSULAS GENERALES

ARTICULO 59. DE LA CESIÓN DEL CONTRATO: Queda entendido entre las partes contratantes que al **GERENTE COMERCIAL** le está formal y expresamente



prohibida la cesión, subcontrato, ni traspaso total o parcialmente las obligaciones pactadas en el presente contrato, sin la previa autorización de CORAAPPLATA; quedando entendido que la violación a la norma contenida en este artículo será considerada como una falta muy grave que imposibilitará el mantenimiento del vínculo contractual y que por tanto conllevará el derecho para CORAAPPLATA de rescindir este contrato. Esta es una cláusula de esencial en este contrato, sin la cual las partes no hubiesen contratado.

ARTICULO 60. DE LA CONFIDENCIALIDAD DE LA INFORMACION: Las partes contratantes se comprometen y obligan a mantener la confidencialidad de la información que se maneje en ocasión del presente contrato.

ARTICULO 61. LEGISLACIÓN APLICABLE. LAS PARTES acuerdan que la ejecución del presente contrato se hará de conformidad con las leyes vigentes en la República Dominicana.

ARTÍCULO 62.- IMPUESTOS. El GERENTE COMERCIAL no estará exento de ningún pago de impuestos en virtud del presente Contrato. Deberá pagar y mantenerse al día en el pago de todas sus obligaciones impositivas y arancelarias; así como también las relativas al pago de la Tesorería de la Seguridad Social.

5

ARTÍCULO 63.- MODIFICACIONES AL CONTRATO. Cualquier modificación a los términos y condiciones del presente Contrato deberá hacerse por acuerdo mutuo entre **LAS PARTES**, por escrito, mediante enmiendas numeradas cronológicamente y la fecha de vigencia de cada una se contará a partir de la fecha de aprobación realizada por la **ENTIDAD CONTRATANTE**.

6

ARTÍCULO 64.- NULIDADES DEL CONTRATO. La violación del régimen de prohibiciones establecido en el Artículo 14 de la Ley No. 340-06 originará la nulidad absoluta del Contrato, sin perjuicio de otra acción que decida interponer la **ENTIDAD CONTRATANTE**.

ARTÍCULO 65.- ARREGLO DE CONFLICTOS. LAS PARTES se comprometen a realizar sus mejores esfuerzos para resolver en forma amigable los conflictos o



desacuerdos que pudieran surgir con relación al desarrollo del presente Contrato y su interpretación.

ARTÍCULO 66.- DERECHO DE ARBITRAJE. Cualquier controversia que surja en relación con la interpretación, ejecución, incumplimiento y terminación de este Contrato o en relación con los derechos u obligaciones de cualquiera de **LAS PARTES**, que no haya podido ser resuelta de manera amigable entre las partes contratantes será sometida a Arbitraje, de acuerdo al procedimiento establecido en la Ley número 489-08, promulgada en fecha diecinueve (19) de diciembre del año dos mil ocho (2008), publicada en la Gaceta Oficial No. 10502, del 30 de diciembre del 2008.

PÁRRAFO I: Nombramientos de los Árbitros.

El tribunal arbitral estará compuesto por cinco miembros los cuales serán designados de la siguiente forma:

1. Dos miembros serán designados por CORAAPPLATA.
2. Dos miembros serán designados por el GERENTE COMERCIAL.
3. Un quinto miembro, quien presidirá el tribunal arbitral, será designado por común acuerdo entre los cuatro árbitros designados al amparo de los numerales que anteceden. Este árbitro no deberá tener vinculaciones de ningún tipo con ninguna de las partes contratantes.

PÁRRAFO II: PROCEDIMIENTO PARA EL NOMBRAMIENTO DE LOS ARBITROS.

El procedimiento para la designación de los árbitros se hará observando las disposiciones contenidas en la Ley número 489-08, promulgada en fecha diecinueve (19) de diciembre del año dos mil ocho (2008), publicada en la Gaceta Oficial No. 10502, del 30 de diciembre del 2008.

ARTÍCULO 67.- INTERPRETACIÓN DEL CONTRATO. El significado e interpretación de los términos y condiciones del presente Contrato se hará al amparo de las leyes de la República Dominicana y en el sentido que más favorezca a CORAAPPLATA, en todo aquello que esté contenido en la propuesta técnica y económica presentada por el GERENTE COMERCIAL en el proceso de licitación que dio lugar a la firma de este contrato.



ARTÍCULO 68.- IDIOMA OFICIAL. El presente Contrato ha sido redactado en español, que será el idioma de control para todos los asuntos relacionados con el significado e interpretación de los términos y condiciones de este documento.

ARTÍCULO 69.- TÍTULOS. Los títulos no limitarán, alterarán o modificarán el significado de este Contrato.

ARTÍCULO 70.- ELECCIÓN DE DOMICILIO. Para todos los fines y consecuencias del presente Contrato, **LAS PARTES** eligen domicilio en las direcciones que figuran en la parte introductiva del mismo, en el cual recibirán válidamente todo tipo de correspondencia o notificación relativa al presente Contrato, su ejecución y terminación.

ARTÍCULO 71.- ACUERDO INTEGRO. El presente Contrato y sus anexos contienen todas las estipulaciones y acuerdos convenidos entre **LAS PARTES**. En caso de ambigüedad, duda o desacuerdo sobre la interpretación del mismo y sus documentos anexos, prevalecerá su redacción. Asimismo se establece que si alguna de las disposiciones de este Contrato se declarara inválida, las demás no serán afectadas y permanecerán plenamente vigentes.

ARTICULO 72. ANEXOS:

1. Personal de CORAAPPLATA afectado al servicio.
2. Oferta Técnica y Económica.
3. Bienes afectados al Servicio.
4. Procedimiento de Garantía y Pago.
5. Bienes suministrados por CORAAPPLATA a favor del GERENTE COMERCIAL.
6. Tarifas Aplicables

HECHO Y FIRMADO en tantos originales de un mismo tenor, uno para cada una de **LAS PARTES**, y el otro para los fines correspondientes, en la ciudad, de

Santo Domingo, Distrito Nacional, República Dominicana, a los veinte y dos (22) días del mes de Julio del año dos mil catorce (2014).

POR LA ENTIDAD CONTRATANTE: LA CORPORACION DE ACUEDUCTOS Y ALCANTARILLADOS DE PUERTO PLATA (CORAAPPLATA):



ING. CARLOS O. TROCHE R.
Director General

POR el GERENTE COMERCIAL DOMINICANA, S. A.:



ODETTE HASBÚN ROSANÍA
En Representación de la compañía
AAA DOMINICANA, S. A.

Yo, **LIC. MOISES NUÑEZ, Dominicano, Mayor de Edad, Soltero, Titular de la** cédula de identidad, personal y electoral No.037-0033870-4, Abogado Notario Público de los del Número para el Municipio de Puerto Plata, Matriculado en el Colegio dominicano de Notarios, INC., con el número #3628, con estudio profesional abierto en la calle 3 #49, Barrio INVI, de esta Ciudad de Puerto Plata. **CERTIFICO Y DOY FE:** Que las firmas que anteceden fueron puestas libre y voluntariamente, de buena fe en mi presencia por los señores: **Ing. Carlos O. Troche R., y Odette Hasbún Rosanía,** personas a quienes **DOY FE CONOCER** y me declaran que esa es la firma que acostumbran usar en todos los Actos de su vida pública y privada, lo cual **CERTIFICO Y DOY FE.** En la Ciudad de Puerto Plata. República Dominicana, a los veinte y dos (22) días del mes de Julio del año dos mil catorce (2014).




LIC. MOISES NUÑEZ
Notario Público