

RADIOGRÁFICA COSTARRICENSE S.A.

La Junta Directiva de Radiográfica Costarricense S.A. en ejercicio de sus competencias aprobó en sesión ordinaria No.1874, del día 28 de abril del 2011, la siguiente reglamentación:

Reglamento de Alianzas y Asociaciones Comerciales

CAPITULO I

DISPOSICIONES GENERALES

Artículo 1º Objeto. El presente instrumento regula la actividad empresarial que tiene por objeto el proceso de contratación de alianzas estratégicas y de otras formas de colaboración o asociación comercial, que suscriba RACSA, dentro o fuera del país, con sujetos de Derecho Público o Privado, nacionales o extranjeros, al amparo de lo dispuesto por la Ley No. 8660 y teniendo como base la naturaleza de Derecho Privado de este tipo de acuerdos.

Artículo 2º Definición. Son alianzas estratégicas o asociaciones comerciales aquellos acuerdos bilaterales o multilaterales, con sujetos de Derecho Público o Privado, quienes, manteniendo una relativa independencia en su proceso de toma de decisiones, mediante la negociación y detección de objetivos comunes, definen un Plan de Acción conjunto para lograr beneficios de mutua conveniencia.

A los efectos de este instrumento no se consideran alianzas estratégicas o asociaciones comerciales las fusiones, las adquisiciones, las relaciones entre la casa matriz y sus filiales, ni la adquisición de bienes o servicios.

Artículo 3º Finalidad. Toda alianza estratégica o asociación comercial tendrá como finalidad fortalecer la posición competitiva y la participación relativa en el mercado de RACSA y su aliado.

CAPÍTULO II

ORGANOS INTERVINIENTES

Artículo 4º Órgano Decisor. La Gerencia General será el órgano competente para ordenar el inicio de las negociaciones y para aprobar las alianzas estratégicas y asociaciones comerciales, que de oficio o a instancia de parte sean promovidas, de todo lo cual mantendrá informada a la Junta Directiva. Para estos fines deberá nombrar un gestor encargado de liderar las negociaciones y la ejecución de cada una de las alianzas o asociaciones.

En todos los casos, iniciada una negociación, la Dirección de Finanzas y la Dirección Jurídica asesorarán durante las diferentes etapas del proyecto, incluyendo la ejecución de éste.

Artículo 5º Órgano Gestor. Las Direcciones de la empresa podrán someter a consideración de la Gerencia General las posibles alianzas estratégicas que se puedan gestar en RACSA. La Dirección solicitante será el órgano gestor y tendrá la responsabilidad de liderar los análisis previos, estudios, proyectos, negociaciones y procesos de formalización necesarias para concretar el proyecto y que su ejecución se realice de la manera más eficiente.

Artículo 6º Facilitador. El facilitador es el órgano operativo encargado de la ejecución de la alianza o colaboración empresarial. El facilitador tendrá las siguientes obligaciones:

- a) Velar por el cabal y fiel cumplimiento de las obligaciones que se contraigan,
- b) Dar seguimiento exhaustivo a todas las labores que se encomienden a los participantes,
- c) Realizar evaluaciones periódicas sobre el avance y resultados del proyecto,
- d) Incluir medidas de control para cumplir con las metas en los términos y tiempos establecidos,
- e) Presentar informes periódicos sobre el avance y ejecución del proyecto,
- f) Gestionar los desembolsos que procedan con su debida justificación,
- g) Dar respuestas a todas las inquietudes formuladas durante la ejecución,
- h) Cualquier otra función que se le encomiende.

CAPITULO III

PROCESO DE INICIO, NEGOCIACIÓN, SELECCIÓN Y FORMALIZACIÓN

Artículo 7º Solicitudes o gestiones. Toda solicitud o gestión se presentará ante la Gerencia General. Dicho órgano asignará la solicitud o gestión a la Dirección que considere funcionará como órgano gestor y éste nombrará un funcionario facilitador, con el fin de que ambos coordinen con las áreas técnicas, financieras y legales los estudios y análisis pertinentes.

Artículo 8º Conformación del expediente y su custodia. El órgano gestor deberá confeccionar como primer paso un expediente, en el cual se le incorporarán todos los documentos generados con relación a la alianza o acuerdo de colaboración respectivo, los cuales deberán estar debidamente foliados y en el mismo orden en que fueron presentados o generados los estudios y demás documentación atinente al caso. Dicho órgano será el responsable de custodiar y mantener actualizado el expediente, incluyendo la declaratoria de confidencialidad entre las partes y de los negociadores, cuando así corresponda.

Artículo 9º Confidencialidad. Toda iniciativa de alianza estratégica, asociación o colaboración empresarial, deberá estar respaldada por un acuerdo previo entre las partes, de protección de información confidencial desde las etapas iniciales del proyecto hasta dos años adicionales más a la finalización de las negociaciones o de la ejecución, compromisos que deberán mantenerse independientemente de que se concrete o no la relación formal.

Asimismo, los equipos negociadores de cada una de las partes, deberán a su vez suscribir un acuerdo de confidencialidad de la información, desde el momento en que se designe como tal.

Todos los acuerdos de confidencialidad deberán constar en el expediente de la alianza.

Artículo 10º Estudio Preliminar. Toda solicitud o gestión de alianza deberá ser sometida a conocimiento de la Gerencia General con el fin de que autorice el inicio de las negociaciones. Dicha propuesta deberá estar acompañada de:

- a) Justificación en la que se asegure que la alianza es congruente con los objetivos y planes estratégicos de RACSA, los motivos por los que es necesaria la alianza y cómo fortalecerá la estructura competitiva y la participación relativa del mercado.
- b) Análisis de un número significativo de todos los posibles socios o aliados que puedan otorgar ventajas competitivas.
- c) Estudio de mercado mostrando el nicho al cual va dirigido y cuál es el aporte en la cadena de valor.
- d) Estudio sobre viabilidad técnica.

- e) **Análisis y proyección financiera que necesariamente debe exponer el plazo y retorno de la Inversión, cuáles los indicadores financieros que aseguren la rentabilidad y la sana administración de los recursos empresariales.**
- f) **Evaluación de riesgos, peligros involucrados o eventuales conflictos,**
- g) **Cronograma de actividades para las diferentes etapas que incluye el proyecto, comprendiendo, negociación.**
- h) **Conclusiones y recomendaciones.**

Artículo 11º Previsión y reserva presupuestaria. En razón del grado de compromiso financiero de RACSA, como aporte a la alianza se deberá contar, cuando proceda, con los recursos presupuestarios respectivos para lo cual la dependencia gestora deberá coordinar con la Dirección de Finanzas lo relativo a la definición de la reserva presupuestaria. Dicha Dirección también será responsable de valorar si es necesario efectuar una reserva presupuestaria para eventuales contingencias.

Artículo 12º Criterios de Selección del Aliado. El órgano gestor y el facilitador deberán requerir la documentación que acredite y determine la elección del mejor aliado, tomando en consideración los siguientes criterios:

- a) **Conocimiento y experiencia técnica del aliado estratégico en el objeto del negocio, en alianzas con otros sujetos, la experiencia comercial y logística con sus propios clientes. Para ello se solicitará que presente un listado con los nombres de los principales clientes a los que les brinda servicio y las referencias de contacto necesarias.**
- b) **El órgano gestor debe analizar el conocimiento en la solución y objeto del acuerdo de alianza, según criterios técnicos y comerciales definidos por RACSA.**
- c) **Inexistencia de prohibiciones. Los posibles aliados deberán presentar una declaración jurada mediante la cual conste que no le alcanza el régimen de prohibiciones para contratar con RACSA, que se encuentra habilitada para realizar el proyecto y que no posee juicios o controversias pendientes que pongan en riesgo la estabilidad financiera de la empresa.**
- d) **Criterio del cliente: interés en una solución que pueda darse a través de una asociación o colaboración empresarial, que sean de interés de un cliente calificado o segmento de mercado.**
- e) **Estabilidad Financiera. Los posibles aliados deben demostrar capacidad financiera para afrontar las obligaciones contraídas con la alianza en el tiempo establecido.**

Artículo 13º Cartera de aliados. La Gerencia General podrá ordenar a quien él designe la conformación de una cartera de aliados que ofrezcan distintas soluciones tecnológicas, comerciales y empresariales que considere convenientes y oportunas.

Artículo 14º Viabilidad jurídica de la alianza. De previo a enviar el caso a aprobación de la Gerencia General, se deberá contar con un dictamen favorable relativo a la viabilidad por parte de la Dirección Jurídica de RACSA. También corresponderá a la Dirección Jurídica gestionar la confección del documento de formalización correspondiente.

Artículo 15º Contenido del acuerdo. Una vez aprobada la alianza por la Gerencia General, se deberá formalizar la alianza a través de un contrato o acuerdo, cuyo contenido mínimo comprenderá los siguientes aspectos:

- a. **Objeto del acuerdo.**
- b. **Obligaciones, aportes y actividades de las partes que resulten aplicables al caso.**

- c. Mecanismos para el reparto de beneficios y su recaudación y distribución.
- d. Procedimientos de toma conjunta de decisiones.
- e. Responsabilidad ante terceros y postcontractuales.
- f. Titularidad de los derechos de propiedad intelectual que se deriven o se puedan derivar.
- g. Resolución.
- h. Rescisión.
- i. Terminación anticipada.
- j. indemnización.
- k. Declaratoria de confidencialidad.
- l. Legislación aplicable y jurisdicción.
- m. Estimación de la alianza.
- n. Vigencia de la alianza empresarial.
- o. Anexos.

Si alguno de los criterios anteriores no resultan aplicables, se consignará la explicación correspondiente desde la presentación de la propuesta para su aprobación por parte de la Gerencia General.

Artículo 17º Aval Jurídico. Todos los acuerdos de alianzas deberán ser revisados y avalados por la Dirección Jurídica.

CAPITULO IV

DE LA EJECUCIÓN Y EVALUACIÓN

Artículo 18º De los informes y su contenido. El facilitador de la alianza deberá presentar informes bimensuales sobre el avance, nivel de ejecución y grado de satisfacción de la ejecución de la alianza o acuerdo. Dicha presentación se hará ante la Jefatura a que pertenece el facilitador, debiendo entregar dicho informe dentro de los cinco primeros días hábiles siguientes a la finalización del bimestre respectivo.

El informe deberá contener como mínimo un análisis comparativo entre las proyecciones y metas estimadas y las que se han obtenido en términos reales y detección de ineficiencias, a fin de conocer el grado de satisfacción alcanzado con el acuerdo de alianza y que la Gerencia General obtenga información cierta y veraz para la toma de decisiones.

CAPITULO V

DISPOSICIONES FINALES

Artículo 19º Vigencia. Este Reglamento entrará a regir a partir de su publicación.

CAPITULO VI

Transitorio Único. Alianzas en trámite. Las alianzas o asociaciones comerciales iniciadas con anterioridad a la vigencia de este reglamento continuarán su proceso de formalización y ejecución conforme a las disposiciones que le dieron origen.