Orden de Compra Términos y Condiciones

Definiciones.

"Orden". Significan las órdenes de compra que emita el Comprador y las entregas relacionadas con dicha Orden, incluyendo de manera enunciativa más no limitativa, plazos de entrega y otros documentos relacionados con las compras que sean transmitidas al Vendedor vía electrónica, en forma impresa, vía fax, o mediante cualquier otro modo de transmisión, incluyendo estos términos y condiciones de la Orden, los cuales son incluidos dentro de cada Orden que se emita por el Comprador y sea aceptada por usted Vendedor.

"Comprador". Significa Andersons Castings, S.de. R.L. de. C.V. **26.**

"Vendedor". Significa aquella persona física o moral a la cual está dirigida la Orden y que se indica en la parte frontal de la misma.

"Productos". Significan los insumos, productos, materiales y/o servicios a ser entregados y/o prestados por el Vendedor, mismos que se enuentran especificados en la Orden. **27.**

"Términos y Condiciones". Se refiere a estos términos y condiciones acordados por el Vendedor y el Comprador, los cuales forman parte integrante de la Orden.

"Partes". Se refiere al Vendedor y al Comprador.

La Aceptación. El Vendedor ha leído y entendido la Orden y está de acuerdo que, dicha Orden y los Términos y Condiciones se entenderán aceptados por el Vendedor cuando el primero de los siguientes supuestos ocurra:

la aceptación por escrito del vendedor;

el comienzo de cualquier trabajo o servicio en atención a la Orden;

Una vez que transcurran 5 (cinco) días naturales y el Proveedor no notifique al Comprador el rechazo de la Orden;o

el envío de los Productos requeridos conforme a la Orden.

Cualquier propuesta de términos adicionales, Términos y Condiciones diferentes, o cualquier intento del Vendedor para modificar o alterar cualquiera de los Términos y Condiciones de esta Orden, es por este medio objetada y rechazada, y tales términos distintos a los ahora pactados no serán considerados como parte de la Orden o de cualquier otro contrato entre las Partes. **28.**

No obstante lo anterior, tal propuesta de cambio hecha por el Vendedor no será entendida como un rechazo a esta Orden, a menos que las diferencias o cambios propuestos por el Vendedor sean en relación con la descripción, cantidad, precio o programa de entrega de los Productos. Por consiguiente, esta Orden se entenderá aceptada por el Vendedor sin dichas adiciones o alteraciones a los presentes Términos y Condiciones.

Precio. El Precio de los Productos será aquel indicado en la Orden. **29.**

Las Partes acuerdan que el precio de los Productos será pagado de conformidad con lo establecido en la Orden. En caso de que la Orden sea omisa o confusa respecto a los términos de pago, el Precio será pagado en su totalidad una vez que el Comprador emita llene a cabo la inspección del Productos, este de acuerdo con los mismos y el Vendedor expida y entregue al Comprador la factura respectiva.

El plazo para realizar el pago no comenzará a correr hasta que el Comprador reciba una factura correcta y completa factura de los Productos.

Anticipos. En caso de que el Comprador otorgue al Vendedor cierta cantidad por concepto de anticipo del precio, el Comprador podrá solicitar del Vendedor, a su entera discreción, una fianza por la cantidad que corresponda a dicho anticipo, garantizando el bueno uso del propio anticipo. La fianza deberá ser emitida por alguna afianzadora aceptable para el Comprador. El texto de la citada fianza deberá ser aprobado por el Comprador. **30.**

Envío de los Productos y Facturación. El Vendedor se obliga a:

(a) Empacar, marcar y enviar correctamente los Productos de conformidad con los requisitos del Comprador;

(b) Programar los envíos de acuerdo con las instrucciones del Comprador;

(c) No cobrar por el manejo, envasado, almacenamiento o transportación de los Productos a menos que se indique lo contrario en la Orden;

(d) Incluir en cada carga hojas de embalaje que contengan el número de Orden del Comprador;

(e) Marcar correctamente cada envío con el número de Orden, y en el caso de que sean varios paquetes lo que constituyan un solo envío, entonces el Vendedor deberá numerar consecutivamente cada paquete; y

(f) Enviar con prontitud el original del formato de conocimiento de embarque u otro recibo de envío por cada una de las cargas, de conformidad con las instrucciones del Comprador.

El Vendedor incluirá en los conocimientos de embarque o en los recibos de envío que expida, una correcta clasificación e identificación de los Productos enviados conforme a las instrucciones del Comprador y de transportista. Las descripciones indicadas en las hojas de embalaje, conocimiento de embarque o recibos de envío deberán ser claras y suficientes a fin de que el Comprador identifique fácilmente los Productos. Asimismo, el Vendedor se comprometa a:

(a) Una vez entregados los Productos, entregar al Comprador, una completa y correcta factura que ampare la adquisición de los Productos; y

(b) Aceptar el pago mediante cheque, o a discreción del Comprador, otra forma de pago como transferencia electrónica de fondos o depósito bancario en la cuenta del Vendedor.

Requisitos y Tiempos de Entrega de los Productos. Los tiempos de entrega son esenciales en esta Orden. La entrega de los Productos se hará en los tiempos especificados en la Orden. Si no se especifica una fecha de entrega en la Orden, el Vendedor deberá realizar la entrega de la totalidad de los Productos dentro de un plazo no mayor a [illegible] días hábiles contados a partir de la fecha de aceptación de la Orden. **32.**

El Comprador no estará obligado a:

pagar por los Productos que excedan las cantidades especificadas en la Orden;o

aceptar los Productos que se entreguen antes o después de la fecha de entrega especificada en la Orden. El Vendedor asume el riesgo de pérdida de aquellos Productos entregados antes de la fecha de entrega especificada en la Orden.

Si las entregas no son o no serán realizadas en el tiempo o tiempos especificados en la Orden (y en adición a cualquier otra, solución, propuesta o alternativa que pueda proponer el Comprador), el Comprador podrá:

Solicitar al Vendedor el envío expedito de los Productos a expensas del Vendedor;

(b) Cancelar la Orden de forma inmediata;o

(c) Responsabilizar al Vendedor por los daños, perdidas, costos y perjuicios atribuibles al incumplimiento o retraso en la entrega de los Productos, incluyendo de manera enunciativa más no limitativa, gastos incurridos debido a la suspensión de las líneas de producción, horas extras de producción o aquellos costos adicionales por realizar la compra de los Productos con otros proveedores distintos al Vendedor. **33.**

En caso de que se llegare la fecha de entrega acordada en la Orden, y el Vendedor no haya efectuado la totalidad de la entrega de los Productos de acuerdo a lo pactado por causas imputables a él mismo, se entenderá que el Vendedor ha incurrido en mora y por lo tanto, pagará por cada día de retraso, una pena a favor del Comprador del [illegible] del Precio por cada día de retraso, sin perjuicio de la facultad de Fresa de adquirir los Productos de terceros según se establece en el párrafo anterior.

Aquellos envíos con cantidades superiores a las solicitadas podrán ser devueltos a expensas del Vendedor. El recuento y peso de los Productos determinado por el Comprador será final y definitivo en todos los envíos.

El Comprador podrá, a su entera discreción, modificar el programa (fechas) de entrega de los Productos o en su caso solicitar la suspensión temporal de los embarques programados, ninguno de los cuales dará derecho al Vendedor de modificar del precio de los Productos. **34.**

Para aquellas Ordenes donde los términos y condiciones de venta no han sido convenidos y aceptados, las ejecuciones de venta serán de acuerdo al Incoterm 2010 " DDP - Delivery Duty Paid".

Riesgo de la Cosa. Salvo que el Comprador haya acordado algo distinto, el riesgo de pérdida de los Productos se transmitirá del Vendedor al Comprador al momento de hacer la entrega de los mismos en el domicilio que el Comprador haya designado para tal efecto en la Orden.

Sin perjuicio de lo anterior, el Vendedor asume el riesgo de pérdida de aquellos Productos entregados antes de la fecha de entrega especificada en la Orden.

Envíos Expedientes. Si en virtud de la(s) omisiones del Vendedor, este último incumple con los requisitos de entrega del Comprador y el Comprador requiere de un método más expedito de transporte para los Productos que el método de transporte originalmente establecido por el Comprador, el Vendedor deberá enviar los Productos tan expeditamente como sea posible con cargo al Vendedor.

Modificaciones. El Comprador tendrá derecho en cualquier momento de realizar cambios, o en su caso solicitar que el Vendedor realice cambios, en los artículos, cantidades, especificaciones de los diseños o en los programas, plazos y destinos de entrega de los Productos del Vendedor. El alcance de la Orden, incluyendo aconsejar cambios a la inspección, prueba o control de calidad, deberá ser acordado por escrito entre el Vendedor a realizar dichos cambios lo más pronto como le sea posible. Las Partes acuerdan negociar un ajuste en el precio y condiciones en caso de que los costos directos del Vendedor se vean materialmente afectados por tales cambios. Cualquier solicitud por parte del Vendedor de un ajuste en el precio o condiciones de los Productos deberá hacerse dentro de los 30 días naturales siguientes a la fecha en que se realizó dicho cambio. Todos los cambios y ajustes, en caso de existir, incluyendo, sin limitación aquellos cambios relativos al precio de los Productos, deben ser acordados por escrito y firmados por un representante autorizado del Comprador.

Proyecciones de Volumen. El Comprador podrá proporcionar al Vendedor estimaciones o proyecciones respecto a futuros requerimientos de productos. El Vendedor reconoce que tales proyecciones o estimaciones se proporcionan para propósitos de planeación únicamente, que como cualquier proyección del futuro, se basan en una serie de factores económicos y de negocios, variables y supuestos, algunas o todas de las cuales pueden cambiar con el tiempo. Por tal motivo, el Comprador no hace ninguna declaración, garantía o compromiso de cualquier tipo o naturaleza, expresa o tácita, con respecto a cualquiera de dichas proyecciones proporcionadas al Vendedor, incluyendo con respecto a la exactitud de dichas proyecciones. El Vendedor reconoce y acepta que las proyecciones pueden ser inexactas y que el volumen o condiciones reales respecto a los Productos puede ser menor o mayor que las proyecciones. El Vendedor acepta expresamente este riesgo.

Solicitud de Informes. El Comprador podrá solicitar en cualquier momento al Vendedor, información relacionada con el avance relativo a la entrega de los Productos. El Vendedor estará obligado, dentro de las 24 (veinticuatro) horas siguientes a dicha solicitud, a responder por escrito dicha solicitud.

En caso de que así lo estime necesario el Comprador, el Vendedor, a petición del Comprador, deberá presentar reportes de producción y prueba de calidad de los Productos. **36.**

Inspección. El Vendedor asumirá que el Comprador, o la persona que este último designe en su representación, tendrá derecho para entrar a la planta o instalaciones del Vendedor, en fechas y horas que sean considerados como razonables, para inspeccionar las instalaciones, los Productos, materiales y cualquier propiedad del Comprador relacionada con la Orden, o utilizada para la fabricación de los Productos.

El Comprador se reserva el derecho de inspeccionar los Productos en la fecha de entrega o después de esta. No obstante esto, ninguna inspección o falta de inspección, ya sea durante su fabricación, antes de la entrega o después de la misma, exime al Vendedor de la responsabilidad por defectos en los Productos.

Sin perjuicio del pago o inspección de los Productos, si alguno de los Productos o servicios resultan defectuosos en cuanto a su material o mano de obra, o no cumplen con las especificaciones señaladas en la Orden, además de cualquier otro recurso que pueda tener, el Comprador podrá:

Reparar o hacer que reparen los defectos a expensas del Vendedor;o

Rechazar, devolver los Productos al Vendedor, así como pedir el reemplazo de los Productos, obligándose el Vendedor a reemplazarlos de forma oportuna dentro de un plazo no mayor a 5 (cinco) días naturales contados a partir de la solicitud del reemplazo; **37.**

Suspender los servicios a cargo del Vendedor;o

Cancelar de forma inmediata y sin necesidad de declaración judicial la Orden.

El Vendedor deberá retirar los Productos rechazados de la planta o instalaciones del Comprador bajo su costo y riesgo.

La Aceptación final no será concluyente respecto a los defectos ocultos de los Productos. Estos Términos y Condiciones no liberan al Vendedor de la obligación de probar, inspeccionar y guardar un control de calidad de los Productos.

Los Productos podrán ser rechazados por defectos revelados durante la inspección, o por defectos revelados durante su manejo u operación, no obstante dichos Productos hayan sido previamente aceptados. **38.**

Devoluciones. El Comprador podrá, por cualquier motivo o sin motivo alguno, devolver cualquier Producto en cualquier momento, siempre que las mercancías no hayan sido alteradas o dañadas por el Comprador.

El Vendedor proporcionará al Comprador las autorizaciones e instrucciones necesarias para llevar a cabo la devolución.

En caso de que el Comprador rechace los Productos por no cumplir con las especificaciones acordadas, las cantidades establecidas en la Orden serán automáticamente reducidas, a menos que el Comprador notifique al Vendedor lo contrario.

Los Productos rechazados y que no cumplan con la calidad acordada serán resguardados por el Comprador para su disposición, de acuerdo con las instrucciones del Vendedor, y a riesgo de este último. La falta de respuesta o instrucciones por parte del Vendedor dentro de diez 10 días naturales contados a partir de la notificación de inconformidad, o por un periodo más corto que bajo las circunstancias sea razonable, en el mercado, dará derecho al Comprador, a su entera discreción, de cobrar al Vendedor el almacenamiento y manejo de los Productos rechazados, o en su caso, para disponer de los mismos, sin responsabilidad para el Comprador.

En el supuesto de que el pago de los Productos defectuosos o que no cumplan con las especificaciones o calidad acordada haya sido realizado por el Comprador a favor del Vendedor, este último se obliga a reembolsar al Comprador el precio pagado dentro de los 5 (cinco) días naturales siguientes a la notificación del rechazo de los Productos.

El pago de los Productos defectuosos o que no cumplan con las especificaciones o calidad acordada en ningún caso se entenderá como (i) la aceptación de los mismos; o (ii) una limitación o afectación al derecho del Comprador de hacer valer cualquier recurso legal en contra del Vendedor; o (iii) la liberación de responsabilidad al Vendedor por defectos de los Productos.

Fuerza Mayor. Ninguna de las Partes será responsable por el cumplimiento o retraso en el cumplimiento de obligaciones de la Orden en este incumplimiento o retraso es debido a eventos o circunstancias que se encuentren fuera del control de la parte afectada, y que no sean por culpa o negligencia de esta última, los cuales, de manera enunciativa más no limitativa, podrán ser: casos fortuitos, incendios, inundaciones, catástrofes naturales, explosiones, terrorismo, sabotajes, motines o guerras.

Si alguna Parte se ve afectada por un Evento de Fuerza Mayor se esforzará en evitar o poner remedio a tal evento y notificará a la otra Parte la naturaleza del Evento de Fuerza Mayor, la naturaleza de cualquier incumplimiento actual o anticipado, retraso, rendimiento deficiente, y duración de este incumplimiento, retraso, o rendimiento deficiente, en el entendido que no deberá de transcurrir un término mayor a 3 (tres) días naturales entre la fecha que se originó el evento y la fecha de la notificación.

En caso de ocurrir cualquier retraso o incumplimiento por parte del Vendedor por virtud de los eventos aquí mencionados, el Comprador podrá, a su entera discreción:

(i) Comprar los Productos a otros proveedores (los "Productos Reemplazados"), en cuyo caso el volumen o cantidades requeridas bajo la Orden disminuirán en la misma cantidad que los Productos Reemplazados, obligándose el Vendedor a reembolsar al Comprador, dentro de los 3 (tres) días hábiles de haber sido requerido por el Comprador, una cantidad equivalente a cualquier costo adicional incurrido por este último para la adquisición de los Productos Reemplazados más la diferencia de precio que exista entre los Productos Reemplazados y el precio de los Productos acordado en la Orden;o

(ii) Solicitar al Vendedor la entrega de los Productos que no se encuentren dentro de la planeación, tiempos y precios acordados en la Orden.

Si cualquiera de las Partes se ve impedida en el cumplimiento de sus obligaciones por uno o varios eventos de fuerza mayor durante un periodo continuado superior a 1 (un) mes, la otra Parte podrá cancelar la Orden inmediatamente informando por escrito a la parte impedida, en cuyo caso ninguna de las Partes tendrá ninguna obligación con la otra excepto los derechos y obligaciones adquiridos antes de la terminación que seguirán subsistiendo.

Sin perjuicio de lo acordado en esta sección, el Vendedor será responsable con el Comprador en caso de que alguno o varios de los siguientes eventos ocurriese y por consecuencia el Vendedor incumpliera las obligaciones contraídas mediante la presente Orden:

(i) Contingencias del Vendedor con sus trabajadores, subconstratistas o proveedores tales como, de manera enunciativa más no limitativa, bloqueos, huelgas y retrasos;

(ii) Cualquier problema en la línea de suministro del Vendedor;

(iii) Quiebra o insolvencia del Vendedor, o de uno o varios de sus proveedores agentes o subcontratistas;

(iv) La imposibilidad del Vendedor y/o de sus subcontratistas o proveedores para obtener material, insumos, mano de obra, equipos, equipos de transportación, entre otros (ya sea por actos intencionales, negligencia u omisiones de cualquier de cualquier tipo);

(v) Cambios en los costos de producción, material, insumos, mano de obra, equipo, transporte, impuestos, honorarios u o costos (ya sea por actos intencionales, negligencia u omisiones de cualquier tipo); **43.**

(vi) Otras condiciones, económicas o no económicas, que pudiesen afectar la producción, suministro o entrega de los Productos; o

(vii) El incumplimiento de la legislación vigente por el Vendedor o sus proveedores, agentes o subcontratistas. **44.**

Los eventos o supuestos anteriormente listados se considerarán bajo control del Vendedor, y no serán considerados como eventos de fuerza mayor o caso fortuito.

El Vendedor se obliga a contratar con una compañía que goce de buena reputación y que sea financieramente solida a juicio del Comprador, un seguro para Evento de Fuerza Mayor, por un monto que sea considerado como razonable, pero que en ningún caso podrá ser inferior a las cantidades otorgadas por el Comprador por concepto de anticipo(s).

Copia de la póliza del Seguro por Evento de Fuerza Mayor deberá ser entregada al Comprador dentro de los 5 (cinco) días naturales de que se tenga por aceptada la Orden. El plazo de dicho Seguro por Evento de Fuerza Mayor deberá permanecer vigente mientras esté vigente la Orden y estos Términos y Condiciones.

Contingencias Laborales del Vendedor. El Vendedor se obliga a notificar de forma inmediata al Comprador de cualquier contingencia laboral actual o futura que ocurra o pudiese ocurrir y que pudiese afectar las obligaciones (incluyendo tiempos) del suministro acordadas en la Orden. A menos que el Comprador notifique lo contrario, el Vendedor, bajo su costa, y con al menos 10 (días) de anticipación a que ocurra una posible contingencia laboral, deberá constituir una reserva con un inventario equivalente a la cantidad de Productos suficientes para llevar a cabo un suministro de 40 (cuarenta) días, obligándose a almacenar dichos productos en bodega que se encuentre distante al lugar donde ocurrirá la posible contingencia laboral. En caso de que el Comprador requiere un inventario adicional, el Vendedor se comprometa a tomar todas las medidas razonables para cumplir con dicha solicitud.

Calidad de los Productos. Los Productos deberán cumplir con todas las disposiciones legales aplicables, incluyendo, pero sin estar limitado a leyes, reglamentos y Normas Oficiales Mexicanas "NOMS", normas oficiales internacionales como la "ISO-9000 Gestión y Aseguramiento de Calidad", "ISO/TS 16949 Certificación Automotriz", así como con el manual de calidad de proveedores que haya expedido o expida el Comprador.

Los Productos deberán de ser nuevos, estar en buenas condiciones y disponer de una calidad comercial de conformidad con las normas industriales y directrices existentes para productos de naturaleza similar.

El Vendedor garantiza que los Productos son aptos para el destino que tiene previsto darle el Comprador y cumplen con todos los requisitos y especificaciones señalados en la Orden y estos Términos y Condiciones. **46.**

Los Productos deberán de cumplir con los requisitos de rendimiento, garantías y vida del producto detalladas en la Orden y/o establecidas por el Comprador.

El Vendedor garantiza que conoce las necesidades y expectativas del Comprador con respecto a los Productos, y en tal virtud garantiza que dichos Productos cumplirán con dichas necesidades y expectativas.

Compromisos del Vendedor. Sin perjuicio de las obligaciones de la Orden y estos Términos y Condiciones, el Vendedor reconoce que la disponibilidad continua de los Productos solicitados en la Orden es fundamental para el Comprador y para que este último suministre sus productos a sus clientes, y por tal motivo el Vendedor está de acuerdo en que la Orden permanezca con plenos efectos mientras tanto dure el proyecto o programa para los cuales son adquiridos los Productos, a menos que en la Orden se prueva una fecha de vigencia en específico o que la misma sea terminada por el Comprador con anterioridad.

Competitividad. El Vendedor declara y garantiza que los precios ofrecidos al Comprador son, y seguirán siendo, iguales a aquellos precios que el Vendedor actualmente o en el futuro, ofrece a cualquier otro cliente que adquiera productos o servicios iguales o sustancialmente similares, en cantidades substancialmente similares que el Comprador. Si el Vendedor ofrece un precio más bajo para los mismos o sustancialmente similares productos o servicios a cualquier otro cliente durante la vigencia de la Orden, entonces el Vendedor deberá inmediatamente ofrecer al Comprador un precio igual o inferior al ofrecido al otro cliente a fin de mantener la competitividad.

Esta obligación tendrá efectos retroactivos a la fecha en que los precios se convirtieron en no competitivos.

El Vendedor se comprometa a otorgar y otorgará al Comprador el beneficio total y exclusivo de la(s) promoción(es) expresa y por escrito de algún representante legal del Comprador que ostente dichas facultades, todos y cada uno de los descuentos, reembolsos, reintegros, créditos, subsidios u otros incentivos financieros o relacionados con pagos de cualquier tipo que se proporcionen o acuerden ser proporcionados por el Vendedor a sus clientes, y que se relacionen de cualquier manera con las compras realizadas por el Comprador mediante la Orden.

El Vendedor se compromete, a durante la vigencia de la Orden, ser mundialmente competitivo en términos de entrega, calidad, tecnología y servicio. Si el Vendedor ofrece mejor calidad, tecnología y servicio de productos y/o servicios similares o sustancialmente similares a otro cliente durante la vigencia de la Orden, entonces el Vendedor deberá inmediatamente ofrecer al Comprador la misma entrega, calidad, tecnología y servicio que ofrezcó a otro cliente.

En el caso de que el Comprador determine de buena fe que el Vendedor no ha sido competitivo, el Comprador podrá dar por terminado la presente Orden de acuerdo con la Sección [illegible].

Servicios y Piezas de Repuesto. El Vendedor venderá al Comprador las piezas de repuesto de los Productos necesarias para que el Comprador cumpla con su modelo de servicio actual en los precios establecidos en la Orden. **51.**

Durante los 15 (quince) años siguientes de que el Comprador complete las compras para el modelo actual, el Vendedor venderá los Productos al Comprador a fin de que este último cumpla con los requisitos del modelo de servicio pasado y los pedidos de las piezas de repuesto. Salvo pacto en contrario acordado por el Comprador, los precios durante los primeros cinco años de este periodo serán los últimos precios acordados durante la compra de los productos para el modelo pasado. Para el resto del periodo, el Vendedor y el Comprador acordarán los precios de las piezas de repuesto de los Productos.

Ingeniería y Análisis de Valor. El Vendedor se comprometa a participar con el Comprador, sus clientes y/o sus proveedores, con respecto al análisis del valor, ingeniería del valor u otros programas o iniciativas de mejora continua en relación a los Productos y/o a los procesos del Vendedor. El Vendedor deberá utilizar todos los esfuerzos razonables y razonables para reducir los costos mediante la estandarización, la racionalización de productos.

Garantía del Producto. El Vendedor asegura y garantiza al Comprador, sus sucesores, cesionarios y clientes que los Productos:

se ajustarán al nivel de liberación/revisión entonces vigente (basado en la fecha en que se emite la liberación del Comprador al Vendedor) de las correspondientes especificaciones, dibujos, instrucciones y otros registros de diseño del Comprador;

cumplirán y serán de conformidad con todas las muestras, descripciones, folletos y manuales proporcionados por el Vendedor o el Comprador;

son comercialmente puros;

son de buen material y mano de obra;

estarán libres de defectos y serán nuevos y de la más alta calidad;

(vi) estarán libres de todo gravamen, embargo y cualquier patente actual o reclamada, derechos de autor o infracción de marcas;

son aptas y suficientes para los propósitos y estándares especificados por el Comprador y cualquier cliente del Comprador, que el Vendedor reconoce que han sido comunicados a él por el Comprador;

son propiedad del Vendedor;y

son fabricados conforme a todas las leyes aplicables tanto federales, estatales y locales, regulaciones y/o estándares u otras normas aplicables a la fabricación, etiquetado, transporte, licencias, entrega o certificación de los Productos.

Estas garantías sobrevivirán cualquier inspección, prueba, entrega, aceptación, uso y pago por el Comprador y redundarán en beneficio del Comprador, sus sucesores, cesionarios, clientes y/o usuarios de los Productos del Comprador. Estas garantías no serán consideradas nulas, limitadas, o canceladas por el Vendedor. La aprobación del Comprador del diseño, materiales, procesos, especificaciones o similares del Vendedor, no será considerado como una liberación del Vendedor de las garantías aquí otorgadas.

Periodo de Garantía. El periodo de garantía en el caso de Productos suministrados para su uso como o incorporación en partes, componentes o sistemas para vehículos automotores u otros productos acabados, comenzará al momento de la entrega de los Productos al Comprador, excepto por lo dispuesto en esta sección, en la sección siguiente o lo expresamente pactado en contrato mediante acuerdo por escrito firmado por un representante legal del Comprador. El periodo de garantía para los productos de reemplazo será de 15 de estos Términos y Condiciones, el Vendedor reconoce que la disponibilidad continua de los Productos solicitados en la Orden es fundamental para el Comprador y para que este último suministre sus productos a sus clientes, y por tal motivo el Vendedor está de acuerdo en que la Orden permanezca con plenos efectos mientras tanto dure el proyecto o programa para los cuales son adquiridos los Productos, a menos que en la Orden se prueva una fecha de vigencia en específico o que la misma sea terminada por el Comprador con anterioridad.

Competitividad. El Vendedor declara y garantiza que los precios ofrecidos al Comprador son, y seguirán siendo, iguales a aquellos precios que el Vendedor actualmente o en el futuro, ofrece a cualquier otro cliente que adquiera productos o servicios iguales o sustancialmente similares, en cantidades substancialmente similares que el Comprador. Si el Vendedor ofrece un precio más bajo para los mismos o sustancialmente similares productos o servicios a cualquier otro cliente durante la vigencia de la Orden, entonces el Vendedor deberá inmediatamente ofrecer al Comprador un precio igual o inferior al ofrecido al otro cliente a fin de mantener la competitividad.

Esta obligación tendrá efectos retroactivos a la fecha en que los precios se convirtieron en no competitivos.

El Vendedor se comprometa a otorgar y otorgará al Comprador el beneficio total y exclusivo de la(s) promoción(es) expresa y por escrito de algún representante legal del Comprador que ostente dichas facultades, todos y cada uno de los descuentos, reembolsos, reintegros, créditos, subsidios u otros incentivos financieros o relacionados con pagos de cualquier tipo que se proporcionen o acuerden ser proporcionados por el Vendedor a sus clientes, y que se relacionen de cualquier manera con las compras realizadas por el Comprador mediante la Orden.

El Vendedor se comprometa, a durante la vigencia de la Orden, ser mundialmente competitivo en términos de entrega, calidad, tecnología y servicio. Si el Vendedor ofrece mejor calidad, tecnología y servicio de productos y/o servicios similares o sustancialmente similares a otro cliente durante la vigencia de la Orden, entonces el Vendedor deberá inmediatamente ofrecer al Comprador la misma entrega, calidad, tecnología y servicio que ofreció a otro cliente.

En el caso de que el Comprador determine de buena fe que el Vendedor no ha sido competitivo, el Comprador podrá dar por terminado la presente Orden de acuerdo con la Sección [illegible].

Servicios y Piezas de Repuesto. El Vendedor venderá al Comprador las piezas de repuesto de los Productos necesarias para que el Comprador cumpla con su modelo de servicio actual en los precios establecidos en la Orden. **51.**

Durante los 15 (quince) años siguientes de que el Comprador complete las compras para el modelo actual, el Vendedor venderá los Productos al Comprador a fin de que este último cumpla con los requisitos del modelo de servicio pasado y los pedidos de las piezas de repuesto. Salvo pacto en contrario acordado por el Comprador, los precios durante los primeros cinco años de este periodo serán los últimos precios acordados durante la compra de los productos para el modelo pasado. Para el resto del periodo, el Vendedor y el Comprador acordarán los precios de las piezas de repuesto de los Productos.

Ingeniería y Análisis de Valor. El Vendedor se comprometa a participar con el Comprador, sus clientes y/o sus proveedores, con respecto al análisis del valor, ingeniería del valor u otros programas o iniciativas de mejora continua en relación a los Productos y/o a los procesos del Vendedor. El Vendedor deberá utilizar todos los esfuerzos razonables y razonables para reducir los costos mediante la estandarización, la racionalización de productos.

Garantías del Producto. El Vendedor asegura y garantiza al Comprador, sus sucesores, cesionarios y clientes que los Productos:

se ajustarán al nivel de liberación/revisión entonces vigente (basado en la fecha en que se emite la liberación del Comprador al Vendedor) de las correspondientes especificaciones, dibujos, instrucciones y otros registros de diseño del Comprador;

cumplirán y serán de conformidad con todas las muestras, descripciones, folletos y manuales proporcionados por el Vendedor o el Comprador;

son comercialmente puros;

son de buen material y mano de obra;

estarán libres de defectos y serán nuevos y de la más alta calidad;

(vi) estarán libres de todo gravamen, embargo y cualquier patente actual o reclamada, derechos de autor o infracción de marcas;

son aptas y suficientes para los propósitos y estándares especificados por el Comprador y cualquier cliente del Comprador, que el Vendedor reconoce que han sido comunicados a él por el Comprador;

son propiedad del Vendedor;y

son fabricados conforme a todas las leyes aplicables tanto federales, estatales y locales, regulaciones y/o estándares u otras normas aplicables a la fabricación, etiquetado, transporte, licencias, entrega o certificación de los Productos.

Estas garantías sobrevivirán cualquier inspección, prueba, entrega, aceptación, uso y pago por el Comprador y redundarán en beneficio del Comprador, sus sucesores, cesionarios, clientes y/o usuarios de los Productos del Comprador. Estas garantías no serán consideradas nulas, limitadas, o canceladas por el Vendedor. La aprobación del Comprador del diseño, materiales, procesos, especificaciones o similares del Vendedor, no será considerado como una liberación del Vendedor de las garantías aquí otorgadas.

Periodo de Garantía. El periodo de garantía en el caso de Productos suministrados para su uso como o incorporación en partes, componentes o sistemas para vehículos automotores u otros productos acabados, comenzará al momento de la entrega de los Productos al Comprador, excepto por lo dispuesto en esta sección, en la sección siguiente o lo expresamente pactado en contrato mediante acuerdo por escrito firmado por un representante legal del Comprador. El periodo de garantía para los productos de reemplazo será de 15 de estos Términos y Condiciones, el Vendedor reconoce que la disponibilidad continua de los Productos solicitados en la Orden es fundamental para el Comprador y para que este último suministre sus productos a sus clientes, y por tal motivo el Vendedor está de acuerdo en que la Orden permanezca con plenos efectos mientras tanto dure el proyecto o programa para los cuales son adquiridos los Productos, a menos que en la Orden se prueva una fecha de vigencia en específico o que la misma sea terminada por el Comprador con anterioridad.

Competitividad. El Vendedor declara y garantiza que los precios ofrecidos al Comprador son, y seguirán siendo, iguales a aquellos precios que el Vendedor actualmente o en el futuro, ofrece a cualquier otro cliente que adquiera productos o servicios iguales o sustancialmente similares, en cantidades substancialmente similares que el Comprador. Si el Vendedor ofrece un precio más bajo para los mismos o sustancialmente similares productos o servicios a cualquier otro cliente durante la vigencia de la Orden, entonces el Vendedor deberá inmediatamente ofrecer al Comprador un precio igual o inferior al ofrecido al otro cliente a fin de mantener la competitividad.

Esta obligación tendrá efectos retroactivos a la fecha en que los precios se convirtieron en no competitivos.

El Vendedor se comprometa a otorgar y otorgará al Comprador el beneficio total y exclusivo de la(s) promoción(es) expresa y por escrito de algún representante legal del Comprador que ostente dichas facultades, todos y cada uno de los descuentos, reembolsos, reintegros, créditos, subsidios u otros incentivos financieros o relacionados con pagos de cualquier tipo que se proporcionen o acuerden ser proporcionados por el Vendedor a sus clientes, y que se relacionen de cualquier manera con las compras realizadas por el Comprador mediante la Orden.

El Vendedor se comprometa, a durante la vigencia de la Orden, ser mundialmente competitivo en términos de entrega, calidad, tecnología y servicio. Si el Vendedor ofrece mejor calidad, tecnología y servicio de productos y/o servicios similares o sustancialmente similares a otro cliente durante la vigencia de la Orden, entonces el Vendedor deberá inmediatamente ofrecer al Comprador la misma entrega, calidad, tecnología y servicio que ofreció a otro cliente.

En el caso de que el Comprador determine de buena fe que el Vendedor no ha sido competitivo, el Comprador podrá dar por terminado la presente Orden de acuerdo con la Sección [illegible].

Servicios y Piezas de Repuesto. El Vendedor venderá al Comprador las piezas de repuesto de los Productos necesarias para que el Comprador cumpla con su modelo de servicio actual en los precios establecidos en la Orden. **51.**

Durante los 15 (quince) años siguientes de que el Comprador complete las compras para el modelo actual, el Vendedor venderá los Productos al Comprador a fin de que este último cumpla con los requisitos del modelo de servicio pasado y los pedidos de las piezas de repuesto. Salvo pacto en contrario acordado por el Comprador, los precios durante los primeros cinco años de este periodo serán los últimos precios acordados durante la compra de los productos para el modelo pasado. Para el resto del periodo, el Vendedor y el Comprador acordarán los precios de las piezas de repuesto de los Productos.

Ingeniería y Análisis de Valor. El Vendedor se comprometa a participar con el Comprador, sus clientes y/o sus proveedores, con respecto al análisis del valor, ingeniería del valor u otros programas o iniciativas de mejora continua en relación a los Productos y/o a los procesos del Vendedor. El Vendedor deberá utilizar todos los esfuerzos razonables y razonables para reducir los costos mediante la estandarización, la racionalización de productos.

Garantías del Producto. El Vendedor asegura y garantiza al Comprador, sus sucesores, cesionarios y clientes que los Productos:

se ajustarán al nivel de liberación/revisión entonces vigente (basado en la fecha en que se emite la liberación del Comprador al Vendedor) de las correspondientes especificaciones, dibujos, instrucciones y otros registros de diseño del Comprador;

cumplirán y serán de conformidad con todas las muestras, descripciones, folletos y manuales proporcionados por el Vendedor o el Comprador;

son comercialmente puros;

son de buen material y mano de obra;

estarán libres de defectos y serán nuevos y de la más alta calidad;

(vi) estarán libres de todo gravamen, embargo y cualquier patente actual o reclamada, derechos de autor o infracción de marcas;

son aptas y suficientes para los propósitos y estándares especificados por el Comprador y cualquier cliente del Comprador, que el Vendedor reconoce que han sido comunicados a él por el Comprador;

son propiedad del Vendedor;y

son fabricados conforme a todas las leyes aplicables tanto federales, estatales y locales, regulaciones y/o estándares u otras normas aplicables a la fabricación, etiquetado, transporte, licencias, entrega o certificación de los Productos.

Estas garantías sobrevivirán cualquier inspección, prueba, entrega, aceptación, uso y pago por el Comprador y redundarán en beneficio del Comprador, sus sucesores, cesionarios, clientes y/o usuarios de los Productos del Comprador. Estas garantías no serán consideradas nulas, limitadas, o canceladas por el Vendedor. La aprobación del Comprador del diseño, materiales, procesos, especificaciones o similares del Vendedor, no será considerado como una liberación del Vendedor de las garantías aquí otorgadas.

Reclamaciones. No obstante el vencimiento del periodo de garantía establecido en la Sección anterior, si el Comprador o cualquier otro producto acabado) en el cual los Productos o cualesquiera partes, componentes o sistemas que incorporan los Productos, estén instalados, voluntariamente o en virtud de un mandato gubernamental, hace una oferta a los propietarios de tales vehículos (o productos acabados) a fin de proporcionar medidas correctivas para hacer frente a un defecto que se relaciona con la seguridad del vehículo automotor o el incumplimiento de dicho vehículo con cualquier ley, norma de seguridad o directriz, el Vendedor, no obstante dicha oferta hecha por el Comprador o el fabricante, será responsable de los costos y daños asociados con dichos defectos, en la medida en que dicho defecto se base en una determinación razonable de que los Productos no se ajustaron a las garantías contenidas en la Orden y en estos Términos y Condiciones.

Compensaciones y Daños y Perjuicios. En caso de que se determine razonable que los Productos no cumplen con las garantías aquí contenidas, así como las establecidas en la Orden, el Vendedor se obliga a reembolsar al Comprador y es responsable con este último, por todas las pérdidas, costos y daños y perjuicios que se origen por tales Productos defectuosos o que no cumplan con las características, calidad o especificaciones acordadas en la Orden y en estos Términos y Condiciones.

Dichos costos, daños y perjuicios podrán incluir, sin limitación, aquellos costos, gastos y pérdidas del Comprador o sus clientes derivados de:

(i) La suspensión, clasificación, reparación o sustitución de cualquier Producto defectuoso o cualquier sistema o componente que incorpore dichos Productos no conformes;

(ii) La interrupción o retrasos en la producción;

(iii) La falta de conexión de los vehículos o sistemas componentes;y

(iv) Campañas de servicios y/o otras medidas o acciones correctivas, incluyendo, sin limitación, las cantidades pagadas a distribuidores o vendedores de materiales y piezas de reemplazo, así como los costos de mano de obra para realizar dicho trabajo.

Sin perjuic