

final productos con su marca, si bien en la mayoría de los casos no colaboran con su producción física.⁴⁰

XI. DIFERENCIAS CON OTROS CONTRATOS

Como el contrato de *outsourcing* supone la prestación de servicios, se le suele confundir con los contratos de locación de servicios, de obra y de mandato, regulados en nuestro Código Civil, precisamente dentro de la categoría de los contratos de prestación de servicios, a tenor de lo prescrito en el artículo 1756 de dicha norma legal. Seguidamente anotaremos las principales diferencias entre el contrato de *outsourcing* y los contratos de locación de servicios, obra y mandato.

Mediante el contrato de locación de servicios, “el locador se obliga, sin estar subordinado al comitente, a prestarle sus servicios por cierto tiempo o para un trabajo determinado, a cambio de una retribución”, dispone el artículo 1764 del Código Civil, distinguiéndose así del contrato de *outsourcing* en que éste, como ya se afirmó, es un contrato de duración cuyas prestaciones se extienden en el tiempo (tracto sucesivo) para la realización de las actividades delegadas. El artículo 1766 del mismo texto legal expresa que “el locador debe prestar personalmente el servicio, pero puede valerse, bajo su propia dirección y responsabilidad, de auxiliares y sustitutos si la colaboración de otros está permitida por el contrato o por los usos y no es incompatible con la naturaleza de la prestación”, siendo entonces la regla general el carácter personal de la prestación del servicio, mientras que en el contrato de *outsourcing* estamos ante una clarísima figura contractual donde el *outsourcer* suele ser una empresa especializada en la realización de las actividades delegadas por la empresa cliente que dispone, en procura de dicha labor, del personal técnico adecuado.

En el caso del contrato de obra, el artículo 1771 del Código Civil sostiene que “por el contrato de obra el contratista se obliga a hacer una obra determinada y el comitente a pagarle una retribución”, apreciándose que el contrato de *outsourcing* no se restringe a una obra determinada, sino a la prestación de servicios especializados en el tiempo. Por su parte, el artículo 1772 del mismo texto legal regula la

subcontratación en el contrato de obra, a lo que algunos autores han pretendido asimilar el contrato de *outsourcing*, pero ello no corresponde porque la empresa cliente que contrata al *outsourcer* no ha contraído previamente ninguna obligación con un tercero que le hubiese encargado una tarea específica, sino que la delegación de tareas responde al propósito de mejorar su estructura organizativa, aparato productivo, atención al cliente, requerimientos tecnológicos, etcétera.

Finalmente, por el contrato de mandato, de acuerdo a lo estipulado en el artículo 1790 del Código Civil, “el mandatario se obliga a realizar uno o más actos jurídicos, por cuenta y en interés del mandante”, lo cual no necesariamente acontece en el contrato de *outsourcing* porque puede restringirse a la prestación de servicios especializados, sin que ello devengue en la realización de actos jurídicos. El artículo 1791 de la norma civilista recoge el principio de onerosidad, por el cual el contrato de mandato “se presume oneroso”, pudiendo ser gratuito, lo que difícilmente ocurrirá con el contrato de *outsourcing*, en tanto constituye la labor habitual del *outsourcer*. Y, según el artículo 1807 de dicho texto legal, “se presume que el mandato es con representación”, situación que, aunque posible, es infrecuente en el contrato de *outsourcing*.

Ahora bien, desde otra perspectiva, hay quienes han pretendido asimilar el contrato de *outsourcing* a los contratos asociativos, como el consorcio y la asociación en participación, regulados en nuestra Ley General de Sociedades, aprobada mediante Ley núm. 26887, lo cual también es equivocado como expondremos a continuación.

El artículo 438 de la norma societaria aludida contiene la base normativa matriz para contratos asociativos y ahí se afirma *ab-initio* que “se considera contrato asociativo aquel que crea y regula relaciones de participación e integración en negocios o empresas determinadas, en interés común de los intervinientes”. En el contrato de *outsourcing*, por el contrario, no hay ni participación ni integración de la empresa cliente en el *outsourcer* ni del *outsourcer* en la empresa cliente.

Con mayor especificidad encontramos el artículo 445 de la Ley General de Sociedades, en cuyo primer párrafo se lee que el contrato de consorcio “es el contrato por el cual dos o más personas se asocian para participar en forma activa y directa en un determinado negocio o empresa con el propósito de obtener un beneficio económico,

⁴⁰ En <http://www.siliconnews.es/es/silicon/news/2007/05/28/india-apodera-mercado-del>

manteniendo cada una su propia autonomía". Esto no acontece en el contrato de *outsourcing* donde la empresa cliente se focaliza en su *core business*, mientras que el *outsourcer* presta sus servicios especializados para las actividades delegadas por aquella, a cambio de una retribución.

En semejante sentido, el artículo 440 de la norma *sub-examine* prescribe que el contrato de asociación en participación "es el contrato por el cual una persona, denominada asociante, concede a otra u otras personas, denominadas asociados, una participación en el resultado o en las utilidades de uno o varios negocios o empresas del asociante, a cambio de determinada contribución". Se distingue entonces del contrato de *outsourcing* en que aquí no hay participación del *outsourcer* en el resultado o en las utilidades de la empresa cliente, sino una retribución previamente pactada; y en que tampoco existe contribución del *outsourcer*, sino la realización de las actividades delegadas por la empresa cliente.

XII. TIPICIDAD LEGISLATIVA DEL CONTRATO

Al igual que tantos otros contratos empresariales (como el *franchising*, el *underwriting* y el *swap*), el *outsourcing* no se encuentra regulado en la mayoría de las legislaciones, siendo pues un contrato atípico.⁴¹ Esta atipicidad conlleva a que, en la materia, existan más preguntas que respuestas, siendo algunas de aquellas las siguientes: ¿qué sucederá si el *outsourcer* revela el *know-how* de la empresa cliente?, ¿será responsable el *outsourcer* si alguno de sus trabajadores emprende un negocio similar al efectuado por la empresa cliente, aprovechándose del *know-how* de ésta?, ¿qué plazo de preaviso habrá que considerar para renovar el contrato de *outsourcing* si es que no se pactó al respecto? y ¿cómo podrá promoverse entre las empresas multinacionales el *offshoring* en el Perú? Por ello postulamos, como ya lo hemos expuesto en otras ocasiones, la necesidad de regular un marco legal general para los contratos empresariales (entre ellos, el *outsourcing*) que recoja su es-

⁴¹ Doig, Stephen, "Ha ido demasiado lejos el *outsourcing*", *Harvard Deusto Business Review*, Bilbao, núm. 107, marzo-abril del 2002, pp. 82-90.

tructura básica,⁴² sin perjuicio que se complementen mediante el acuerdo de voluntades de las partes contratantes, plasmado en el propio contrato.

XIII. EL CONTRATO EN LA LEGISLACIÓN EXTRANJERA

India tiene la mayor cantidad de empresas dedicadas al *outsourcing*, pues muchas compañías estadounidenses y británicas han delegado actividades como *call center*, *telemarketing*, soporte técnico, administración de datos, *software*, *e-learning*, animación, arquitectura, atención en salud y servicios financieros; no obstante lo anterior, India carece de una ley específica que regule al contrato de *outsourcing*, rigiéndose entonces por sus normas de derecho internacional privado, cuyo principio fundamental señala: "Proper law is the law which the parties have expressly or impliedly chosen, or which is imputed to them by reason of its closest and most real connection".⁴³ La jurisprudencia hindú complementa la laguna del derecho, considerando que las partes pueden someterse tanto a las normas del derecho hindú como al derecho del territorio que ellos crean conveniente, y que, a falta de pacto, se regirán por las leyes hindúes.

Italia, Estados Unidos y la mayoría de países latinoamericanos (como Perú y México) han avocado sus esfuerzos a regular los beneficios laborales de los trabajadores del *outsourcer*, a propósito del interés en este tema de la OIT, mas no regulan propiamente al contrato de *outsourcing* en el ámbito empresarial.

Suiza sí es un ejemplo digno de resaltar en la materia examinada porque regula al contrato de *outsourcing* mediante la Circular de la Comisión Federal de Bancos sobre la *externalisation d'activités* (de 1999)⁴⁴ y, aunque meritoria, es sectorial pues se restringe al ámbito bancario. En ella se legisla la definición de *outsourcing*, la aplicación

⁴² Camaleño Simon, María Cristina, "Outsourcing. Táctica utilizada por los directivos para la consecución de beneficios estratégicos", *Alta Dirección*, Barcelona, núm. 212, julio-agosto del 2000, p. 257.

⁴³ Traducción: la ley apropiada es la ley que las partes han escogido expresa o implícitamente, o aquella que le puede ser imputada en razón del lugar donde tengan una más amplia conexión.

⁴⁴ *Op. cit.*, nota 19.

territorial para el caso de los grupos de empresas y sus sucursales en Suiza, las actividades que pueden delegarse, las medidas de previsión, la responsabilidad del *outsourcer* frente a la entidad financiera, la supervisión estatal, la seguridad en el encargo de la tecnología, el secreto profesional y la información de los clientes. Respecto a la forma del contrato, la mencionada Circular determina que debe ser celebrado por escrito, y que, en sus cláusulas, será obligatorio citar las condiciones que están contempladas en la referida Circular. En su anexo se enumeran las actividades que estarán supervisadas por la Comisión Federal, tales como el comercio y la administración de valores, el control del tráfico de pagos y billetes, los sistemas de tecnologías de información, la gestión de riesgos, la administración de base de datos y contabilidad, los recursos humanos, la logística, el funcionamiento de tarjetas de crédito, el control de cartera y la consejería jurídica y fiscal.

XIV. EL CONTRATO EN LA LEGISLACIÓN PERUANA

En el Perú, no existe legislación específica e integral en torno al contrato de *outsourcing*, aún cuando ella —según lo que hemos expuesto— se juzga necesaria. Sólo tenemos dos alcances normativos que merecen comentarse.

Por un lado, el ya citado Reglamento de la Ley de Intermediación Laboral, en cuyo artículo 4o. primer párrafo, manifiesta tácitamente que el contrato de *outsourcing* no califica como intermediación laboral:

Artículo 4. De la tercerización de servicios

No constituye intermediación laboral los contratos de gerencia..., los contratos de obra, los procesos de tercerización externa, los contratos que tienen por objeto que un tercero se haga cargo de una parte integral del proceso productivo de una empresa (agregado nuestro: *outsourcing*) y los servicios prestados por empresas contratistas o subcontratistas, siempre que asuman las tareas contratadas por su cuenta y riesgo, que cuenten con sus propios recursos financieros, técnicos o materiales, y cuyos trabajadores estén bajo su exclusiva subordinación.

Y, por otro lado, las normas intituladas sobre riesgos de tecnología de información, dictadas por la Superintendencia de Banca, Seguros

y Administradoras de Fondos de Pensiones y aprobadas por la Circular núm. G-105-2002, apreciándose en su artículo 6o. un craso error al equiparar (en la sumilla) a la subcontratación con el *outsourcing*, así como al reducir a este último sólo al ámbito de la tecnología de información.

Artículo 6. Subcontratación (*outsourcing*)

La empresa es responsable y debe verificar que se mantengan las características de seguridad de la información contempladas en la presente norma, incluso cuando ciertas funciones o procesos críticos puedan ser objeto de una subcontratación. Para ello se tendrá en cuenta lo dispuesto en la primera disposición final y transitoria del Reglamento. Asimismo, la empresa debe asegurarse y verificar que el proveedor del servicio sea capaz de aislar el procesamiento y la información objeto de la subcontratación, en todo momento y bajo cualquier circunstancia.

XV. ANEXOS

ANEXO 1

MODELO DE REGULACIÓN LEGAL DEL CONTRATO

Artículo 1. Alcances

El contrato de *outsourcing* es aquel acuerdo de voluntades mediante el cual una empresa cliente encarga al *outsourcer* la prestación de servicios especializados, en forma autónoma y duradera, que le permitirán la realización de su actividad principal.

Artículo 2. Requisitos

El contrato de *outsourcing* constará en escritura pública y expresará cuando menos, bajo sanción de nulidad:

1. La denominación del *outsourcer*, indicando el número de su documento oficial de identidad.
2. La denominación de la empresa cliente, indicando el número de su documento oficial de identidad y su objeto.
3. El plazo del contrato y la fecha de entrada en vigencia.
4. La actividad que realizará el *outsourcer* durante la vigencia del contrato, indicando las tareas específicas.

5. Las responsabilidades asumidas por el *outsourcer*, así como los plazos en los que se deberá cumplir las tareas específicas.

6. El conocimiento que la empresa cliente está transfiriendo al *outsourcer*, incluyendo de ser el caso la cláusula de confidencialidad.

7. Los bienes de la empresa cliente que el *outsourcer* necesitará para la realización de su actividad.

8. Las condiciones en que el *outsourcer* brindará capacitación a los trabajadores de la empresa cliente, de ser el caso.

9. Los trabajadores de la empresa cliente que se van a delegar al *outsourcer*.

Podrá contener, además, los pactos lícitos que las partes contratantes estimen convenientes y que coadyuven a la ejecución del contrato de *outsourcing*.

Artículo 3. Deber de información.

El *outsourcer* deberá informar periódicamente, según lo pactado, a la empresa cliente de las tareas realizadas en ejecución del contrato de *outsourcing*.

Artículo 4. Protección del *Know-How*.

El *outsourcer* deberá mantener en reserva el *know-how* de la empresa cliente durante la ejecución del contrato de *outsourcing* y posteriormente a su extinción, de manera indefinida. La inobservancia de esta obligación conllevará una indemnización por daños y perjuicios a favor de la empresa cliente.

Artículo 5. Deber de cautela

El *outsourcer* deberá adoptar las medidas de seguridad necesarias para evitar que alguno de sus trabajadores emprenda un negocio similar al efectuado por la empresa cliente, aprovechándose del *know-how* de ésta. En todo caso, el daño causado por el trabajador del *outsourcer* origina la responsabilidad solidaria pasiva de dicho trabajador y del *outsourcer* frente a la empresa cliente.

Artículo 6. Plazo para la renovación

Salvo pacto en contrario, el plazo de preaviso para renovar el contrato de *outsourcing* es de 30 días.

ANEXO 2

MODELO DEL CONTRATO

Conste por el presente documento privado el CONTRATO DE *OUTSOURCING* que celebran las personas jurídicas que seguidamente se indican:

1. CORPORACIÓN DE ALIMENTOS BALANCEADOS S. A., identificada con Registro Único del Contribuyente núm. 20015631081, con domicilio en la Avenida Juan de Arona 267, Distrito de San Isidro, Provincia y Departamento de Lima y debidamente representada por su gerente general Ivo Lara Mas, identificado con Documento Nacional de Identidad núm. 23272725, según Poder que consta en la Ficha núm. 5541 del Asiento 3-D del Registro de Personas Jurídicas, a la que en adelante se le denominará LA EMPRESA CLIENTE.

2. SISTEMAS LOGÍSTICOS SUDAMERICANOS S. A., identificada con Registro Único del Contribuyente núm. 20354576580, con domicilio en la Avenida Rivera Navarrete 201, Distrito de San Isidro, Provincia y Departamento de Lima y debidamente representada por su gerente general Julio Pinto de la Piedra, identificado con Documento Nacional de Identidad núm. 27279098, según Poder que consta en la Ficha núm. 3287 del Asiento 2-A del Registro de Personas Jurídicas, a la que en adelante se le denominará el *outsourcer*.

El presente contrato se celebra en los términos y condiciones contenidos en las siguientes cláusulas.

ANTECEDENTES

PRIMERA. LA EMPRESA CLIENTE es una empresa que tiene como objeto social la producción de alimentos.

SEGUNDA. EL *OUTSOURCER* es una empresa que tiene como objeto social la distribución de alimentos y, en general, el manejo logístico de cadenas de distribución minorista de productos.

TERCERA. El presente contrato deriva de la licitación realizada con fecha 11 de junio de 2007, donde participaron siete empresas y en la cual EL *OUTSOURCER* obtuvo la Buena Pro, al obtener la máxima calificación. Este contrato se adecua a los términos, los requisitos y las condiciones expresados en la respectiva convocatoria.

DEFINICIÓN

CUARTA. Tanto LA EMPRESA CLIENTE como EL *OUTSOURCER* expresan que, en concordancia con el tipo de actividad de *outsourcing* que en este contrato se expresa, el mismo es definido internacionalmente como "*knowledge proceses outsourcing*" y bajo esa práctica comercial está expresada.

OBJETO

QUINTA. Por el mérito del presente contrato y de conformidad con la voluntad de las partes, LA EMPRESA CLIENTE encarga a EL *OUTSOURCER* la tarea de distribución de pedidos, una vez obtenida la *pick in list* del día, en todo el territorio peruano.

TERMINOLOGÍA

SEXTA. Entiéndase que los términos expresados en este contrato tienen el siguiente significado:

1. *Pick in list*: Lista de distribución que contiene un completo detalle de todos los pedidos, en cuyo legajo está la simulación (previsión de la venta) de cuántos ítems se venden, sus componentes, los materiales y otros artículos, con la especificación de la macrorregión, departamento, provincia, ciudad, distrito y unidad a la que pertenece.
2. *Ítem*: Unidad materia de la venta.
3. *Turno*: Momento en el que se solicitará el producto al área de abastecimiento.
4. *Promedio*: Cantidad de unidades que se venden de cada producto.
5. *Abastecimiento*: Cantidad de veces en que se solicita el producto al almacén.
6. *Inventario*: Control cíclico.
7. *Zonificación*: División efectuada por LA EMPRESA CLIENTE para la distribución en el área nacional.
8. *Despacho*: Cuantificación de los pedidos que serán repartidos por cada unidad automovilística.
9. *Región*: Cuadrante geográfico determinado por LA EMPRESA CLIENTE.

PLAZO

SÉPTIMA. El plazo de este contrato es de siete años contados a partir de suscripción del mismo, al vencimiento del cual EL *OUTSOURCER* deberá hacer entrega a LA EMPRESA CLIENTE de todos los documentos confidenciales de ésta. En el caso que alguna de las partes desee renovar el contrato, deberá informarlo a la otra con un preaviso de seis meses, especificando los términos y condiciones de su oferta. Asimismo, con un preaviso no menor a seis meses, cualquiera de las partes podrá resolver el contrato expresando las

causas que imposibilitan la continuación del mismo, sujetándose a lo previsto en la cláusula octava.

RESOLUCIÓN

OCTAVA. LA EMPRESA CLIENTE se reserva el derecho de resolver el contrato por incumplimiento de alguna de las cláusulas expresadas en el presente contrato. La resolución proveniente de lo dispuesto en la cláusula séptima no eximirá a quien ejerció la facultad resolutoria de cualquier obligación posterior resultante de las obligaciones contraídas en el presente contrato, así como tampoco extingue la posibilidad de exigir contra ella el resarcimiento de los daños y perjuicios que se hubiesen irrogado.

PRECIO Y FORMA DE PAGO

NOVENA. LA EMPRESA CLIENTE recibirá de EL *OUTSOURCER*, durante los últimos cinco días de cada mes, la retribución que éste cobrará a los clientes por los productos distribuidos, en las condiciones siguientes:

1. El costo por el envío de la mercadería es determinado por LA EMPRESA CLIENTE, en virtud de los correspondientes estudios de mercado, realizados por ésta.
2. El territorio nacional del Perú está dividido en cuatro macrorregiones comerciales, las cuales incluyen departamentos, provincias, ciudades, distritos y unidades, todo lo cual es determinado por EL *OUTSOURCER*.
3. Los precios serán determinados conjuntamente por LA EMPRESA CLIENTE y EL *OUTSOURCER*, durante los cinco primeros días de cada mes y considerando la lejanía desde el punto de partida y el acceso al punto de llegada.

SISTEMA DE TRABAJO

DÉCIMA. El sistema de trabajo se sujetará a las siguientes condiciones:

1. Cumplimiento de la orden. Todas las órdenes se cumplirán de acuerdo al *pick in list* aplicable a la fecha. Las cláusulas contenidas en este contrato se aplicarán a todas las órdenes.
2. Previsión. LA EMPRESA CLIENTE usará sus esfuerzos comerciales razonables para proporcionar un mecanismo de previsión acorde para solucio-

nar futuras contingencias en la realización del encargo a EL *OUTSOURCER* para que éste pueda manejar la demanda del día.

3. Entrega y aceptación. La entrega y la aceptación sirven para los productos que EL *OUTSOURCER* debe transportar. El proceso para la entrega de productos será como se indica a continuación:

3. 1. Entrega. EL *OUTSOURCER* entregará los productos dentro de los cuatro primeros días posteriores de recibida el *pick in list*. Ante la imposibilidad de EL *OUTSOURCER*, en todo o en parte, de entregar el pedido, notificará inmediatamente por escrito o por correo electrónico a LA EMPRESA CLIENTE. EL *OUTSOURCER* se ocupará de los costos que conlleven el transporte de la mercadería, costo que será cubierto mensualmente por LA EMPRESA CLIENTE.

3. 2. Aceptación. Una vez efectuada la entrega, LA EMPRESA CLIENTE cuenta con treinta días para inspeccionar y aceptar o rechazar la conformidad de la mercadería en cuanto a las especificaciones aplicables, teniendo en cuenta que:

a) La responsabilidad de EL *OUTSOURCER* se limita al daño efectuado en el empaque.

b) La responsabilidad por la ausencia de productos será determinada mediante un procedimiento de investigación celebrado de manera conjunta entre las partes.

c) La responsabilidad concerniente al defecto que provenga de la fabricación del producto corresponde a LA EMPRESA CLIENTE, la cual deberá sustituirlo.

Conforme al manual de procedimientos de LA EMPRESA CLIENTE, cualquier producto respecto al cual no se haya efectuado reclamo alguno sin que medie notificación al respecto se entenderá por aceptado.

ASISTENCIA TÉCNICA

DÉCIMO PRIMERA. LA EMPRESA CLIENTE se obliga a brindarle a EL *OUTSOURCER* la asistencia técnica necesaria, dentro de lo que se incluye la información sobre la forma de entrega de los productos, sus experiencias comerciales y los métodos utilizados con el personal técnico.

DELEGACIÓN DE PERSONAL

DÉCIMO SEGUNDA. LA EMPRESA CLIENTE delegará a favor de EL *OUTSOURCER* a tres trabajadores, en calidad de personal técnico, para el cumplimiento de las labores especializadas materia de este contrato, cuyos gastos correrán por cuenta y a cargo de EL *OUTSOURCER* una vez producida la transferencia. Dichos trabajadores son los siguientes:

1. ATILIO MONTENEGRO PAZ, identificado con Documento Nacional de Identidad núm. 22454341, el mismo que ocupaba el cargo de jefe de Distribución Minorista del Área de Logística.

2. EDUARDO LAVADO FELIZ, identificado con Documento Nacional de Identidad núm. 27909800, el mismo que ocupaba el cargo del sub-jefe de Distribución Minorista del Área de Logística.

3. ROBERT REGALADO GIL, identificado con Documento Nacional de Identidad núm. 21908766, el mismo que ocupaba el cargo de *controller* del Área de Logística.

DÉCIMO TERCERA. EL *OUTSOURCER* se compromete a asumir el pago de la remuneración y los beneficios sociales creados o por crearse de cada uno de los trabajadores indicados en la cláusula décimo segunda de este contrato. Por su parte, LA EMPRESA CLIENTE se compromete a instruir y adiestrar a los trabajadores de EL *OUTSOURCER* en los procesos y usos necesarios para el cumplimiento del objeto de este contrato.

SUPERVISIÓN

DÉCIMO CUARTA. LA EMPRESA CLIENTE se reserva el derecho de supervisión de EL *OUTSOURCER* para comprobar la calidad de las prestaciones, la misma que podrá ser efectuada en cualquier momento con un preaviso de 24 horas.

DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL

DÉCIMO QUINTA. Los derechos de propiedad intelectual derivados de este contrato y/o generados por la actuación de cada parte bajo el mismo constituyen una extensión de los derechos de propiedad intelectual de LA EMPRESA CLIENTE. Todos los derechos de propiedad intelectual que se posean o controlasen por LA EMPRESA CLIENTE al inicio del presente contrato

permanecerán bajo su titularidad a lo largo del término de este contrato y surten efectos después del mismo.

RESPONSABILIDAD

DÉCIMO SEXTA. EL *OUTSOURCER* asume los gastos generados por la negligencia y/o falta de previsión en el acceso a los puntos de la distribución, así como los gastos de cualquier evento resultante de caso fortuito o fuerza mayor, obligándose a responder por la entrega del bien o, en su caso, el bien sustituido por otro de iguales características.

INDEMNIZACIÓN

DÉCIMO SÉPTIMA. EL *OUTSOURCER* indemnizará a LA EMPRESA CLIENTE y a sus socios, administradores y trabajadores por los daños y perjuicios irrogados, siempre y cuando sean determinados por la autoridad competente.

CONFIDENCIALIDAD

DÉCIMO OCTAVA. EL *OUTSOURCER* esta obligado a guardar la confidencialidad de los documentos que le fuesen confiados, así como los conocimientos y la información técnica, financiera y comercial que le fuesen comunicados por LA EMPRESA CLIENTE, incluyendo, sin limitación alguna, los nombres y la información de contacto de los clientes y los datos técnicos. La obligación prevista en esta cláusula se extiende por cinco años posteriores a la conclusión del presente contrato.

LEGISLACIÓN SUPLETORIA

DÉCIMO NOVENA. En todo lo no previsto por las cláusulas de este contrato rige supletoriamente la legislación peruana vigente, especialmente el Código Civil y la Ley de Propiedad Industrial, en lo que fuera aplicable.

COMPETENCIA JUDICIAL

VIGÉSIMA. Las partes contratantes declaran expresamente que, ante cualquier controversia derivada de la ejecución del presente contrato, se someten a la competencia de los jueces y tribunales de la ciudad de Lima.

En Lima, a los 16 días de junio del 2007 se expiden tres ejemplares idénticos de este contrato, los mismos que son suscritos por las partes en señal de conformidad.

Ivo Lara Mas, gerente general de Corporación de Alimentos Balanceados.

Julio Pinto de la Piedra, gerente general de Sistemas Logísticos Sudamericanos.