

CONTRATOS INFORMÁTICOS

Sistemas Informáticos:

un sistema informático está compuesto por el conjunto de: software, hardware y recursos humanos (que permite el procesamiento informático) debidamente capacitado-

Un sistema sirve en la medida en que se pueda combinar esos distintos elementos siendo “el conjunto mayor a la suma de las partes” (sinergia)

Las partes en forma separada no me van a servir de la misma manera que si las coordino y las utilizo de manera conjunta.-

Concepto: El contrato Informático está comprendido dentro de a amplia definición del art. 1137 C.Civil “Habrá contrato cuando varias personas se ponen de acuerdo sobre una declaración de voluntad común destinada a reglar sus derechos”

Los Contratos Informáticos pueden ser:

- de venta
- de locación: de obra, de servicios
- licencia

Sabemos que se forman contratos al margen del art. 1137, conocidos como: innominados o atípicos.-

En muchos aspectos el Contrato informático se asemeja a los contratos clásicos, sin embargo la complejidad de su estructura lo distingue de aquellos.-

Hay quienes consideran que se trata de contratos típicos y otros que sostienen que son contratos atípicos.

CONTRATO TÍPICO-ARGUMENTO: Cualquiera sea el objeto de las prestaciones, siempre estaremos ante una compraventa, locación, etc. Donde el contrato informático solo sería atípico si lo es el negocio contractual que genera las obligaciones de las partes.

CONTRATO ATÍPICO-ARGUMENTO:

- El objeto de los contratos informáticos es generalmente múltiple (equipos, programas, etc)
- La diversidad de las prestaciones
- La pluralidad de las partes

TIPOS DE CONTRATOS INFORMÁTICOS

Correa los clasifica:

1.-SEGÚN LA MATERIA

A.EQUIPAMIENTO

B.SOFTWARE

C.SERVICIOS

2.SEGÚN EL NEGOCIO JURÍDICO:

A.CONTRATO DE VENTA

-DE EQUIPAMIENTO INFORMÁTICO

-DE PROGRAMAS

B.CONTRATO DE LEASING

C.CONTRATO DE LOCACIÓN

-DE EQUIPOS

-DE PROGRAMAS

D.CONTRATO DE HORAS MÁQUINA

E.CONTRATO DE MANTENIMIENTO

F.CONTRATO DE PRESTACIONES INTELECTUALES QUE

COMPRENDE:

-ESTUDIOS PREVIOS

-PLIEGO DE CONDICIONES

-FORMACIÓN DEL PERSONAL

-CONTRATO LLAVE EN MANO

EL CONTRATO DE ADHESIÓN

Los contratos informáticos asumen, con frecuencia, la modalidad de contratos de adhesión, en los cuales, según Spota, falta el ppio. de igualdad económica. El cliente, por ignorar la técnica informática no puede establecer juicio sobre el producto o servicio que se le propone.

CONTRATOS DE PROVISIÓN INFORMÁTICA (HARD Y SOFT)

ETAPA PRECONTRACTUAL: ES IGUAL EN HARD Y SOFT

Abarca las negociaciones previas.-

1.-DEBER DE INVESTIGACIÓN :

Conforme a la doctrina francesa esta obligación comprende los deberes de:

- informar
- prevenir
- aconsejar

En la etapa de investigación el proveedor del equipamiento informático en cuestión debe realizar un **análisis de campo**, un estudio de campo, buscando aquella tecnología adecuada a las necesidades del usuario .

2.-DEBER DE CONSEJO: En base a este estudio de campo, se debe aconsejar lo mas propio para obtener el resultado.-

Es muy importante este deber de consejo, debido a la desigualdad de las partes. Hay una desigualdad notoria generalmente en los aspectos técnicos e informáticos, no solamente económica.-

El resultado que se le presente al cliente tiene que ser aquello ajustado a sus especificaciones.

Generalmente hay dos formas contractuales de llegar:

- vía consenso
- vía aceptación de las condiciones predispuestas (contratos que simplemente son aceptados)

El **deber de consejo** surge del hecho de que el proveedor es un profesional de la informática, por lo que debe dar a su cliente información exacta y objetiva sobre las posibilidades del sistema propuesto. Debe ayudar a su cliente para que exprese sus necesidades y proceda a su estudio.

Para que el proveedor cumpla con este deber de consejo, el cliente le debe dar la información necesaria. El proveedor tiene también DERECHO DE ACONSEJAR, el cliente debe permitirle que de su consejo: si el cliente no lo deja cumplir con este derecho podría hablarse de incumplimiento contractual.

3.-ESPECIFICIDADES: son las cuestiones solicitadas por el usuario y que debe brindar el Proveedor a través de los manuales de uso de:

- como debe comportarse el usuario frente a la computadora o frente al programa
- como el programa o hard debe presentarse frente al usuario

Es el típico manual de uso que viene cuando compramos hard o soft

4.-DEBER DE INFORMACIÓN: tanto para el proveedor como para el cliente. El proveedor debe informarle acerca de la viabilidad del sistema o equipo propuesto por el cliente y el cliente debe darle la información necesaria al proveedor para que este pueda cumplir con su deber de consejo.-

Nota: CUMPLIDA SATISFACTORIAMENTE ESTA ETAPA PRE CONTRACTUAL, PODEMOS HABLAR DE UNA ESTAPA CONTRACTUAL POSTERIOR

Si alguna de las partes incumple alguna de sus obligaciones: ESTAREMOS ANTE UN CONTRATO PROPIAMENTE DICHO, PORQUE GENERARÁ RESPONSABILIDADES para la parte que haya incumplido.-

Una vez que se realiza el contrato, esta etapa precontractual se incorpora al contrato, pasando a ser parte del mismo, teniendo tanto valor como las cláusulas contractuales.-

Siempre es necesario el análisis de campo, ya que durante la ejecución del contrato puede ocasionarse ciertos daños emergentes por no cumplirse con las obligaciones de la etapa precontractual

CONTRATOS SOBRE EQUIPAMIENTO (HARDWARE)

-

NATURALEZA JURÍDICA DEL HARDWARE: según la definición del Código Civil es una COSA: objeto material susceptible de valor, lo que implica la transferencia de su uso o de la propiedad por medio de los tipos contractuales conocidos (locación, compraventa, leasing)

El equipamiento informático comprende: la totalidad de los dispositivos y elementos mecánicos, magnéticos y electrónicos de una instalación o una red de procesamiento de datos.

Entonces: El material informático puede ser:

- 1.-adquirido en propiedad: COMPRAVENTA
- 2.-alquilado: en cuyo caso el proveedor no pierde a titularidad del dominio
- 3.-leasing: donde una empresa adquiere un equipo mediante el pago de un alquiler durante un plazo pactado, reconociéndosele a este el derecho de hacer uso de equipamiento, con opción a compra por el valor residual

1.-COMPRAVENTA DE EQUIPO INFORMÁTICO

Generalidades: El contrato de Compraventa regulado en el CC es aplicable a la compraventa de equipos informáticos, no obstante presenta algunas particularidades, especialmente en las contrataciones complejas (equipos de porte medio y grande), que ofrecen algunas dificultades desde el punto de vista jurídico y profesional.-

Dado el objeto: los derechos y obligaciones de las parte difieren. Hay una gran desproporción entre las partes (conocimiento técnico por parte del proveedor)

ETAPA CONTRACTUAL

1.-OBLIGACIÓN DE ENTREGA o INSTALACIÓN

Esta obligación se cumple con:

- la entrega del equipo
- la instalación en el lugar físico en que va a funcionar

Hasta la entrega. El proveedor debe asumir todos los riesgos, deben estar a su cargo todos los seguros.

A veces el equipo está formado por diversos componentes. En estos casos es importante disponer expresamente que el equipamiento se considera entregado , una vez entregadas todas sus partes, pues la falta de entrega de algunos de sus componentes puede ser equivalente a la falta de entrega total, si el equipo no puede funcionar sin el elemento faltante

La entrega del equipo solo se perfecciona cuando ésta se realiza junto con los ACCESORIOS necesarios para su operación. El art. 109 del CC establece que el vendedor debe entregar la cosa con “todos sus accesorios en el día convenido”. Dentro de estos accesorios podemos incluir la documentación y el software de base, necesario para su funcionamiento

2.a.) TRANSMISIÓN DE DOMINIO:

La transmisión del dominio se produce cuando el equipo es instalado y se encuentra en perfecto funcionamiento, y no como suelen decir los contratos preimpresos “cuando se halla instalado y listo para su uso”

2-b) TEST DE ACEPTACIÓN

Es conveniente que se prevea en los contratos los denominados “test de aceptación”: donde el adquirente no debe aceptar el equipo ni asumir obligaciones de pago final hasta que el vendedor haya probado que ha pasado determinadas pruebas Además de las pruebas en el domicilio del vendedor, debe establecerse expresamente que no se transmitirá el dominio hasta tanto no se pruebe en el lugar donde va a funcionar el equipo (del comprador) el buen funcionamiento

Una vez entregado e instalado el equipo, el vendedor debe certificar por escrito que el equipo está listo para el test de aceptación. En este caso, el usuario debe comprobar, en un plazo prudencial, el buen funcionamiento del equipo, con el software, y la inexistencia de vicios de fabricación. (Test de fuerza: probar si soporta la cantidad de datos necesarios, requeridos)

La jurisprudencia francesa ha interpretado que la prueba de la no conformidad está a cargo del adquirente insatisfecho, quien además no deberá expresar su disconformidad en forma tardía.

Es aconsejable establecer claramente los métodos y parámetros aplicables a los test de aceptación, a fin de que pueda juzgarse objetivamente la conformidad o no con la especificaciones pactadas., ya que sino el adquirente podría rechazar el equipo sin otro recaudo adicional.

Una vez cumplidas satisfactoriamente las condiciones es conveniente la extensión de un certificado de aceptación, suscripto por ambas partes

3.-GARANTÍA: Una vez instalado el equipo comienza a correr un período de garantía donde se toman recaudos frente a las fallas o posibles errores que se generen.-

El vendedor debe garantizar al adquirente sus obligaciones mas importantes.

Los contratos preimpresos no incluyen cláusulas de garantía o las contienen redactadas bajo fórmulas muy genéricas, con alcances limitados.

Los contratos deben contener clara y expresamente establecidas garantías concernientes a ciertas cuestiones claves:

-que el vendedor tiene el dominio del hardware y el derecho de venderlo a cliente

-el funcionamiento del equipo

-la adaptabilidad del equipo al software especificado en el contrato, cuando fuere el caso.

-otorgar garantías de compatibilidad: las computadoras no trabajan sin un software, motivo por el cual no se puede contratar sobre una computadora sin prestar atención sobre aquel.

Además puede ser que el adquirente quiera conectar esos equipos a otros existentes.

Además esta garantía debe ser por un período razonable de tiempo

Es importante definir en los contratos de equipos al software, y todos los programas incluidos en el contrato.

Hay:

-software operacional: que se relaciona con los sistemas operativos

-software de aplicación: que es el que permite al adquirente conseguir su objetivo final

4.-CONJUNTAMENTE CON LA GARANTÍA COMIENZA A CORRER UN PERÍODO DE MANTENIMIENTO: (se puede celebrar un contrato de mantenimiento aparte)

que puede ser:

-preventivo: garantiza el normal funcionamiento del equipo

-correctivo: restablece el funcionamiento normal al equipo, una vez sucedido un hecho que obste su funcionamiento

5.-INDEMNIDAD EN MATERIA DE PATENTES:

-El vendedor deberá defender al comprador en sus derechos ante reclamos sobre infracciones de patentes en relación al equipo adquirido (judicial o extrajudicial)

-En el supuesto de que se compruebe una infracción, el vendedor debe asegurar una solución al adquirente:

Soluciones posibles son:

-el vendedor procure los medios para que el comprador pueda seguir utilizando el equipo

-modificar el equipo para dejarlo fuera de la infracción

Lo importante es que el adquirente no quede imposibilitado de usar el equipo.-

Además el vendedor deberá:

-compensar los daños ocasionados

-hacerse cargo de las costas judiciales y demás gastos que ocasione

Acá lo que se garantiza es que el desarrollo no esté afectado por un derecho de un tercero:

En el hard: patente.-

En el soft: derechos de autor.-

Ejemplo:

Contrato con mi proveedor el desarrollo de un equipamiento novedoso.

Mi proveedor en realidad lo que hace es tomar un hardware ya diseñado por otra persona y me lo vende.

El titular de ese hardware viene a mi a reclamarme que le pague sus derechos porque yo no tengo la patente.- Me demanda, y yo después, en base al contrato, repetiré contra el proveedor.

Entonces yo en el contrato voy a tener que poner que:

-el proveedor me garantiza que el desarrollo lo hizo él

-que en caso de surgir algún problema con algún tercero, el proveedor se hará cargo de todos los daños y perjuicios.-

5.-CAPACITACIÓN: (se puede pactar aparte)

Asegurar la formación del personal del comprador, suministrando los conocimientos técnicos necesarios para el buen funcionamiento del equipo.

6.-REPUESTOS:

La explotación normal del equipo requiere además tener acceso oportuno a los repuestos necesarios para superar las fallas que puedan presentarse

7.-SOFTWARE DE BASE: el hard tendrá que ser provisto con el software de base: el que hace funcionar el hard

8.-ACTUALIZACION: Se puede pactar un servicio de actualización, donde se establece:

-la provisión de los componentes

-el análisis de cuáles son los componentes necesarios para la actualización

Se consideran obligaciones sustanciales del proveedor garantizar:

-La compatibilidad con otro hard

-la adaptabilidad en el transcurso del tiempo (que el soft o hard con el paso del tiempo pueda seguir prestando sus funciones)

Su función: que el equipo no quede obsoleto.-

-

9.- PRECIO

Se pactará que el mismo se hará a partir de la aceptación definitiva del equipo por parte del cliente

, una vez que ellos hayan pasado con éxito el período de prueba y estén funcionando conforme a las especificaciones técnicas del vendedor-

10. INSTRUCCIONES DE USO

Deberá, EL USUARIO, usar el equipo siguiendo las instrucciones técnicas del vendedor

El incumplimiento libera al vendedor de responsabilidad por el buen funcionamiento. Y EL usuario perderá la garantía

11.-PREPARACIÓN DE LOCALES por parte del usuario

Algunos sistemas informáticos requieren ciertos recaudos de climatización, de adaptación del sistema eléctrico.

Las indicaciones deben ser dadas por el vendedor.

EL CONTRATO DE LEASING

Es el contrato por el cual una persona física o jurídica (locador) se obliga a entregar en uso y goce un bien (siendo fabricante o proveedor) a otra persona, quien se obliga a pagar a su vez un alquiler por él, por el término del contrato.-

Finalizado el contrato, el locatario puede optar entre:

- solicitar la prórroga del contrato
- devolver el bien
- adquirirlo

EL LEASING EN LA INFORMÁTICA

Se establece relación jurídica entre:

a-el proveedor de material informático

b-la sociedad de leasing

c-el comerciante o industrial (usuario)

a y b: se vinculan por un contrato de venta

b y c: celebran un contrato de locación con promesa de venta

El objeto principal del contrato de leasing informático es dar el equipo en arrendamiento con opción a compra.

La propiedad de los bienes es del proveedor, hasta que el locatario ejerza la opción a compra

CONTRATO SOBRE SOFTWARE

NATURALEZA JURÍDICA DEL SOFTWARE: El Dr. Fernández Escudero lo define como: electrones susceptibles de apreciación pecuniaria (electrones con significación). No lo considera cosa, sino una **obra literaria** (intelectual) como una creación original y propia del intelecto humano que la generó, susceptible de apropiación por su autor.-

La transferencia de su uso será mediante:

-la cesión de derechos de propiedad VENTA: donde se transfiere la propiedad

-cesión de derechos de uso: LICENCIA

Correa dice que el Software se ha convertido en un objeto de comercio

Existen distintas clasificaciones de los acuerdos contractuales:

1.-Según la función del software

2.-El grado de estandarización del software

a.-Acuerdos para software a medida

b.-Acuerdos para el software en paquetes

c.-Acuerdos para el software adaptado al cliente

3.-La vinculación o no del equipo de computación con el software condice a dos formas de acuerdos:

a.-Acuerdos conjuntos: en un solo contrato se comprende el suministro de equipos y de software

b.- Acuerdos independientes: por separado

4.-La naturaleza jurídica de los acuerdos comerciales puede variar considerablemente según el tipo de soft transferido, y conforme al alcance de las obligaciones del proveedor

Ø 4.a) LA CESIÓN: de derechos con respecto al software implica la transferencia de los derechos de propiedad que corresponden al proveedor (normal en los contratos de software a medida donde el cliente se convierte en propietario de los programas desarrollados)

Ø 4.b) LICENCIA: es el acuerdo mas común, especialmente para los paquetes de software, se basa en la existencia de un derecho de propiedad que s retenido por el proveedor, mientras autoriza su uso.

- LICENCIA PERMANENTE; “en el estado en que se encuentra”
Conforme a esta no se compromete ninguna obligación futura de brindar apoyo y no se otorgan garantías con respecto a una operación satisfactoria

- LICENCIA TEMPORARIA NO EXCLUSIVA: es la mas común para comercialización de software estándar. El proveedor:

§ Se compromete a permitir el uso del software

§ Retiene los derechos sobre él y concede licencia a otros clientes

§ Tiene una duración determinada

o LICENCIA PERPETUA NO EXCLUSIVA:

o LICENCIAS EXCLUSIVAS:

§ En relación al software a medida: ya sea en beneficio del proveedor o del cliente

§ Entre una empresa de desarrollo de software y un distribuidor, donde este último se compromete a comercializar la propiedad del 1º

Ø 4c) Establecer acuerdos de servicios para el desarrollo del software a medida mediante el cual: se ofrece al cliente, mediante el pago de un arancel, el acceso a un servicio de computación con respecto al equipo y al software de una firma a fin de procesar los datos del cliente

5.-Los contratos pueden celebrarse con distintos proveedores:

- empresas dedicadas a desarrollar software
- corredores de software
- grupos de usuarios, etc

Según el tipo de proveedor; distinta será la consecuencia respecto del alcance de las garantías y el apoyo al cliente

(Ej: los corredores carecen de conocimientos amplios del software que comercializan)

6.-Los acuerdos pueden ser:

§ Contratos de adhesión, preimpresos (ene l caso de los paquetes de software)

§ Contratos mas libremente negociados por las partes (para el software a medida)

Nota: Los contratos de software presentan ciertas peculiaridades relacionadas principalmente:

§ Con a naturaleza de las obligaciones del proveedor

§ Con el alcance de las mismas

MODALIDADES DEL CONTRATO DE SOFTWARE (tiene ciertas modalidades que las comparte con el hardware y otras que le son propias)

Existe un reconocimiento general con respecto a la existencia de una relación desequilibrada entre el proveedor y el receptor, encontrada principalmente en los derechos y obligaciones de las partes, por ejemplo:

-la no inclusión de especificaciones adecuadas

-documentación incompleta

-falta de acceso al código fuente, etc

1.-PLAZO: En el SOFT hablamos de exclusividad o no exclusividad.

A exclusividad implica que:

-el proveedor se queda con los derechos de propiedad

-el usuario no puede comercializar sobre ellos

Esta puede ser:

-temporal

-perpetua

Cuando hablamos de un Contrato perpetuo de provisión de soft (o licencia perpetua) vamos a estar hablando “en el estado en que se encuentre”. Esto quiere decir que no incluye las actualizaciones.-

2.-ACCESO AL CÓDIGO FUENTE

Normalmente lo que uno obtiene es el código objeto (aquel que puede ser leído por la máquina) y no el código fuente

| CODIGO FUENTE | CODIGO OBJETO |
|---|---|
| <p>-Representa la ordenación lógica que hizo el programador, las instrucciones que permiten que después un programa logre determinada funcionalidad</p> <p>Son instrucciones que el programados da para que un programa logre funcionalidad.</p> <p>Su importancia: está la labor intelectual del programador.</p> <p>ESTA ES LA FORMA DE PROTEGER EL DESARROLLO INTELECTUAL DE LOS PROGRAMADORES.</p> | <p>Es el resultado de esas instrucciones</p> <p>El paso del código fuente al código objeto se logra mediante lo que se llama compilación</p> <p>Es el resultado de toda esa labor intelectual</p> |

- 1) EN LOS CONTRATOS RELACIONADOS CON LOS PAQUETES DE SOFTWARE:
- 2) el cliente solo recibe el código objeto (programa legible para la máquina)

Esta falta de acceso al código fuente crea limitaciones al usuario:

- Debe depender del proveedor para el mantenimiento del software
- Si el proveedor suspende el mantenimiento (por muerte o quiebra) el usuario se ve perjudicado

Para evitar esto último se suelen celebrar “acuerdos de garantía” o SCROW donde:

- Una copia del código fuente queda en manos de un tercero (depositario)
- Este tercero tendrá la obligación de entregarlo cuando se den ciertas circunstancias (quiebra, muerte, incendio, etc)

El proveedor debería mantener actualizada esta copia depositada a fin de que no surjan divergencias entre la copia y el programa del usuario.

Este acuerdo de garantía tiene dos utilidades:

-proteger el desarrollo del programador

-proteger al usuario ante posibles problemas con el proveedor (muerte, quiebra, incendio)

2) EN LOS CONTRATOS DE SOFTWARE A MEDIDA:

la provisión del Código fuente puede considerarse como una obligación esencial del proveedor (como una consecuencia natural, que el cliente reciba el código fuente) Su entrega permite modificar el programa, adaptarlo a nuevas necesidades. En la medida que el proveedor quiera continuar en la relación con el usuario, cobrando sucesivos abonos por cobrar el soft, no va a entregar el código fuente

Por otra parte la entrega de este código fuente: Vale mas.-

Hay programas de:

-Código Abierto: en donde el Código Fuente es accesible y es público y en el cual podríamos incluir modificaciones

-Código Cerrado: son la mayoría de los códigos de los programas que utilizamos (Windows, etc)

Nosotros accedemos al resultado pero no a las instrucciones dadas por los programadores.

4.- DOCUMENTACIÓN: INSTRUCCIONES DE USO.

Incluye registros escritos sobre a manera en que ha sido elaborado un programa: qué hace el programa y de que manera usarlo

Documentación del usuario:

-instrucciones para el operador sobre como cargar y manejar el programa, identificación de datos de entrada,

-diagrama mostrando de que manera funciona el sistema

Documentación del sistema/programa:

-diagrama resumiendo cada programa

-secuencia del código fuente

La exigencia de documentar en detalle el software debería encontrarse contractualmente estipulada en los contratos de software a medida

5.-TITULARIDAD DEL SOFTWARE

La mayoría de los contratos de software se estructuran como acuerdos de licencia

Esta práctica se funda en la suposición de la existencia de DERECHOS DE PROPIEDAD respecto del software, reconocido conforme a la legislación de a propiedad intelectual.

Se suelen incluir frecuentemente, en los contratos, cláusulas relacionadas al derecho que sobre el software tiene el proveedor, generalmente de confidencialidad

En los contratos de paquetes de software: a menudo el proveedor exige a inclusión de un reconocimiento por parte del usuario, de que la propiedad le pertenece al proveedor, también el de que el software está protegido por un copyright, o por normas sobre secreto comercial

Correa entiende que el reconocimiento será válido en la medida en que la ley aplicable efectivamente reconozca el derecho de propiedad sobre el software.

En los contratos de software a medida: la situación varia, ya que el usuario financia en su totalidad el desarrollo de un nuevo software. Los derechos de propiedad, si los hubieren deberían permanecer en manos del cliente

Sin embargo hay varias alternativas:

-Muchos vendedores suponen que el título de propiedad debería permanecer en manos del vendedor

-En muchas oportunidades se justifica que el usuario pida el derecho exclusivo al software

-que haya una propiedad conjunta: pero advirtiendo el riesgo potencial para el usuario respecto de la actividad de comercialización

-propiedad exclusiva para el usuario on derechos de comercialización limitados otorgados al vendedor

-propiedad exclusiva para el vendedor con derechos limitados de uso y comercialización otorgados al usuario

-propiedad exclusiva para el vendedor con regalías pagadas al usuario

-propiedad exclusiva para el vendedor a cambio de reducidas cargas por desarrollo, futuros servicios, otros productos, etc

6.-GARANTÍA

Debe ser proporcionada por el proveedor de software, de vital importancia para equilibrar el cumplimiento de los objetivos perseguidos por el usuario en el momento de firmar el acuerdo

a) GARANTÍA DE FUNCIONAMIENTO:

Los contratos suelen ser muy vagos en materia de garantías, limitan su obligación a aportar los mejores esfuerzos para corregir cualquier falla identificada, dejando al usuario desprotegido.

En los contratos de paquetes de software y a medida: se debería establecer, como mínimo, una garantía afirmando que el software se ajusta a las especificaciones funcionales y de rendimiento, que es conforme a ciertos estándares

Además deberían complementarse con 2 elementos:

-un período de garantía dentro del cual el proveedor se vería obligado a mantener la operatividad del software, sin cargo. Se podría excluir de esta aquellos errores que no perjudiquen significativamente el rendimiento.

-recaudos para el caso en que el proveedor no cumpla adecuadamente con sus obligaciones

b) VIOLACIÓN A LOS DERECHOS DE TERCEROS. Indemnidad de patentes

Una cláusula común en los acuerdos de licencia está relacionada con la protección que el licenciatante debe proporcionar contra cualquier acción emprendida por un tercero sobre la base de una violación de su propiedad intelectual, patente u otro derecho

Estas cláusulas deberían incluir:

- garantías en cuanto al uso del software transferido
- indemnizar y amparar al usuario frente a cualquier demanda o acción legal por violación de cualquier patente
- en el caso de que se compruebe que el software está sujeto a derechos de terceros, el proveedor deberá:

- Ø Proporcionar al usuario el derecho a continuar usando dicho software
- Ø Reemplazar o modificar dicho software para evitar la violación
- Ø Eliminar dicho software o una parte de él y rembolsar al usuario la parte proporcional del honorario

7.- PRUEBAS. INSTALACIÓN Y ACEPTACIÓN:

¿De que manera y cuando es aceptado el software?

a.-) La instalación: sería el primer paso en la ejecución del acuerdo. De penderá la complejidad, lo que se demore en instalarlo (desde un día a varios meses)

Se considera que la instalación ha sido completada cuando se pasa el programa en el equipo disponible y cuando se suministra la documentación y la capacitación.

Entonces: un software está instalado cuando ingresa al equipamiento informático y se encuentra en funcionamiento correcto

Pruebas antes de la venta: cuando sea posible es aconsejable que el usuario pruebe el programa antes de comprarlo, a fin de evaluarlo antes de pagarlo

b) Período de prueba: una vez instalado, debería comenzar un período de prueba adecuadamente largo (90 días por ejemplo) durante el cual el usuario puede probar el software bajo condiciones operativas reales.

Durante este período el software se halla bajo mantenimiento gratuito y el usuario deberá avisar al proveedor en caso de errores o fallas.

El proveedor debe tomar las medidas necesarias para introducir las enmiendas o alteraciones requeridas , además debería proporcionar mejoras o perfeccionamientos en el software, libre de gastos.

c) Aceptación (vinculada con el pago). Resulta conveniente acordar un cronograma de pagos parciales y un pago final, en el momento de la aceptación

Una vez que las pruebas se han llevado a cabo con éxito, el usuario debería extender un certificado de aceptación

Sino, se podría establecer un límite de tiempo, a partir del cual se considera aceptado

8.-FIJACIÓN DEL PRECIO

En los contratos para paquetes de software: tenemos distintos costos:

-honorarios

-instalación

-capacitación

-mantenimiento

-copias adicionales

-tiempo de máquinas

-conversión y adaptación al cliente del software transferido

En cuanto a la forma de pago, resulta aconsejable elaborar vinculado al cumplimiento de las etapas, por ejemplo:

-firma del contrato 20%

-instalación 30%

-aceptación 40%

-vencim. Del período de garantía 10%

Pueden identificarse 3 tipos de contratos :

1.-TIEMPO Y MATERIAL: donde el cliente se ve obligado a pagar al proveedor por todo el tiempo empleado y gastos realizados (no es aconsejable)

2.-PRECIO FIJO: el contrato establece el precio total .(resulta la modalidad mas adecuada para el cliente, quizás no para el proveedor)

3.-PRECIO MÁXIMO ESTIMADO: combina elementos de las dos modalidades

9.-CAPACITACIÓN Y MANTENIMIENTO (ambos pueden hacerse en forma separada del contrato de provisión de hardware)

Es común estipular la obligación del proveedor de proporcionar su asesoramiento para la puesta en práctica de cursos de capacitación para el personal del usuario

En cuanto al mantenimiento es frecuentemente objeto de un contrato separado que generalmente incluye dos obligaciones: (preventiva y correctiva)

1.-corrección de los errores o fallas en el momento oportuno

2.-el suministro de mejoras o perfeccionamientos

El suministro de mantenimiento por parte del proveedor es inevitable cuando el usuario recibe solo el código objeto.

Las disposiciones sobre mantenimiento deberían asegurar:

- un "tiempo de respuesta" apropiado (no mas de 2 horas) por parte del proveedor, y
- la obligación por parte del usuario de proporcionar información adecuada sobre cualquier mal funcionamiento

En cuanto a las mejoras o perfeccionamientos: el proveedor deberá asegurar su suministro y proporcionar la documentación adecuada

10.-RESTRICCIONES AL USO DEL SOFTWARE

Representan una herramienta común e importante del proveedor a fin de obtener el máximo de ingresos a partir de la comercialización del software, aumentando el honorario de acuerdo a los usos.-

Ejemplo de restricciones:

- limitación del uso para un usuario especificado
- limitación del uso a un lugar determinado
- uso exclusivo para apoyar terminales operadas por el usuario
- uso en una única unidad central de procesamiento (CPU)

La validez de estas restricciones parece no estar puesta en duda (al menos en EEUU)

12.ACTUALIZACIONES: se pueden establecer en el mismo contrato o en otro. Su función es la de permitir realizar nuevas funciones.

En una licencia de uso permanente exclusiva generalmente no queda comprendida la actualización sino “en el estado en que se encuentre”, salvo que estemos hablando de un soft a medida de determinada envergadura

13.-DERIVACIÓN DE NUEVAS FUNCIONALIDADES (Releases)

Se trata de nuevas funciones del soft

Los residuales son derivaciones que se generan a raíz del conocimiento adquirido por el usuario como tal, a través del uso del sistema informático

¿de quien es propiedad?.....

LEY APLICABLE

La determinación de la ley aplicable a un contrato internacional de software puede provocar importantes consecuencias, entre ellas:

- la titularidad del software y sus consecuencias
- alcance de las garantías y validez de las renunciaciones.

Es aconsejable que el contrato indique:

- la ley que lo rige
- la autoridad competente para resolver disputas.

Algunos países favorecen la posición de que la ley aplicable sea la del licenciado

Las partes pueden elegir la ley de un país diferente que tenga una relación estrecha y real con el contrato.-

Si se prevé arbitraje, las cláusulas respectivas deberían indicar:

El asiento del tribunal

El procedimiento a aplicar

Número y método de nombramiento de los árbitros

Idioma que debe ser usado

Carácter de laudo final

Se puede aludir a la aplicación de normas de arbitraje internacional como las Normas de Conciliación y Arbitraje de la Comisión de las Naciones Unidas sobre Derecho Mercantil Internacional

HARD Y SOFT HECHO A MEDIDA ¿OBLIGACIÓN DE MEDIOS O DE RESULTADO?

El Dr. Escudero considera que es una obligación de medios, porque se va a hacer todo lo posible para conseguir el resultado previsto o solicitado por el cliente

En realidad dependerá de cual sea el enfoque que uno tenga de cuál es el resultado:

-a máquina

-lo que la máquina pueda realizar

El proveedor debe cumplir con lo que el usuario solicitó en la etapa precontractual, pero sucede que para que la máquina funcione dependerá también del software y de los operadores: sobre este razonamiento:

-(tomando al hardware o software como componente dentro de un sistema en el que existen otros elementos) hay una OBLIGACIÓN DE MEDIOS

-habrá una OBLIGACIÓN DE RESULTADO si se lo toma en forma individual.-

TALLER

(Trabajo Autónomo)

De acuerdo con este Documento realice las siguientes actividades:

1. Elabore el registro de lectura, aplicando el formato previamente conocido.
2. Realice un ensayo a 3 páginas (tipo de letra: arial 12 puntos, espacio interlineal a 1,5 pts)
3. Diseñe un mapa conceptual, donde se explique didácticamente el contenido del tema.
4. Aplicando el formato adjunto en la plataforma (senastage.blackboard.com) en el link [/Documentos del Curso/Contratos Informáticos](#) , elabore un posible contrato para la venta de su producto.
5. Socialice su opinión con sus compañeros de equipo, y elabore un informe final exponiendo las ventajas, desventajas, usabilidad y conclusiones.

Fecha de entrega: Marzo 15 de 2012

Éxitos