

MUÑOZ DE TORO & MUÑOZ DE TORO

ATTORNEYS AND COUNSELLORS AT LAW



Since 1991

IT OUTSOURCING IAEF, 2002

Aspectos legales

Setting a New Standard

www.mdtmdt.com

Alicia Moreau de Justo 740 - Loft 212- C1107AAP Puerto Madero - Buenos Aires, Argentina

Tel.: 54-11 43 43 34 88 - Fax: 54-11 43 43 86 63 - E-mail: mdtmdt@mdtmdt.com - Website: www.mdtmdt.com

Contratos de IT Outsourcing.

Algunos Ejemplos:

- Call Centers
- Desktop systems
- Servers
- Mantenimiento
- Almacenamiento y archivo de datos
- Página web/Internet/Intranet
- Integración de sistemas

Contratos de IT Outsourcing más habituales.

Características legales generales.

- Atípico y no formal
- Bilateral
- Conmutativo
- *Intuito personae* (requieren determinadas cualidades “personales” inherentes a los contratantes)
- Oneroso
- De servicios o, eventualmente, de obra
- De ejecución continuada

Marco de la estrategia legal para negociar un contrato de IT Outsourcing.

¿Cuáles son los objetivos del IT Outsourcing?

- Antes de diseñar y negociar un contrato de IT Outsourcing es fundamental determinar claramente los objetivos a alcanzar. Tercerizar servicios informáticos puede no ser sencillo e implica riesgos que es importante identificar, valorar y prevenir en función de dichos objetivos.

Marco de la estrategia legal (*Continuación*)

- La clara definición de los objetivos buscados con el outsourcing permite:
 - Determinar la mejor estrategia de negociación y estructura del contrato
 - Concentrarse en los aspectos importantes sin enredarse innecesariamente en aspectos complicados y conflictivos habituales de la negociación
 - Identificar claramente las medidas de protección que será necesario incluir en el contrato
 - Ahorrar recursos, tanto en investigación, como en honorarios de asesores

Marco de la estrategia legal (*Continuación*)

- Los objetivos del IT Outsourcing son, en general:
 - Mejorar servicios
 - Reducir costos
 - Facilitar el acceso a nueva tecnología
 - Producir un cambio estratégico
 - Diversificar riesgos

Riesgos comunes de los contratos de IT Outsourcing.

¿Qué cláusulas deben tener estos contratos para proteger adecuadamente la relación?

- La clara identificación de los riesgos asociados a cada contrato en particular permite la adecuada estructuración de medidas de protección. Puede haber cláusulas standard pero hay que cuidarse de los contratos standard.

Riesgos comunes de los contratos de IT Outsourcing (*Continuación*)

- En los contratos de IT Outsourcing, según su envergadura, es necesario considerar cláusulas que contemplen:
 - Confidencialidad
 - Traspaso del personal
 - Plazo
 - Exclusividad
 - Propiedad del Hardware y del Software
 - Declaraciones y garantías
 - Responsabilidad y Penalidades
 - Mantenimiento
 - Niveles de Servicio (SLA)
 - Fees

Calidad y eficiencia del servicio.

¿Como asegurarse su estabilidad en el mediano y largo plazo?

- Los contratos de IT Outsourcing suelen estructurarse a mediano y largo plazo. No hay garantías absolutas de calidad y eficiencia del servicio; por ello, en el marco de la negociación del contrato, es importante:
 - Analizar la solvencia técnica y financiera del prestador
 - Crear una visión compartida del outsourcing
 - Incluir cláusulas de efectividad
 - Establecer mecanismos de comunicación claros
 - Flexibilidad (adaptación a nuevas condiciones)
 - Prever planes de contingencia y terminación

Nuevas medidas económicas.

¿Cómo afectan a los contratos de IT Outsourcing vigentes y cómo pueden estructurarse estos contratos en el futuro?

- Pesificación de contratos en moneda extranjera
- Renegociación
- Aplicación del Coeficiente de Estabilización de Referencia
- Pagos al exterior
- Cláusulas de pago en dólares e imposibilidad de aplicar mecanismos de actualización monetaria

MUÑOZ DE TORO & MUÑOZ DE TORO

ATTORNEYS AND COUNSELLORS AT LAW

MUÑOZ DE TORO & MUÑOZ DE TORO

ATTORNEYS AND COUNSELLORS AT LAW

Alicia Moreau de Justo 740, Loft 212
C1107AAP Puerto Madero
Buenos Aires, Argentina

www.mdtmdt.com