

INFORMÁTICA, INGENIERÍA DEL SOFTWARE, CALIDAD DE LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN

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: “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 ETAPA 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 la 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 del 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 partes 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.