



## SEMINARIO ESPECIALIZADO Y ALTAMENTE FORMATIVO

Incluye supuestos prácticos y nuevos contratos en el área de las nuevas tecnologías y servicios de la Sociedad de la Información

# Cómo interpretar y negociar las cláusulas de sus

# > Contratos Informáticos

### Software

- Contratos con programadores
- Desarrollo a medida
- Implantación
- Escrow®
- Licencia de uso
- Distribución
- Mantenimiento

### Servicios informáticos

- Outsourcing
- SLA®
- ASP
- Acceso a datos

### Servicios de comercio electrónico

- Acceso y uso de bases de datos
- Servicios de Mail Marketing
- Acceso y uso de la web
- Tratamiento de datos y cookies
- Venta a través de la web

Madrid, 4 y 5 de Mayo de 2004 • Hotel NH Príncipe de Vergara

- Conozca la legislación aplicable para la protección del **software**, de **datos** y **comercio electrónico**
- Conozca las diferencias entre un **contrato informático** y un **contrato electrónico**
- Asegúrese de que sus **proyectos de outsourcing** cumplen la legislación vigente en materia de seguridad de datos
- Proteja sus activos informáticos a través del uso de **cláusulas-tipo**
- Asegúrese de que la **calidad** del **software** contratado cumpla con las condiciones pactadas
- Conozca los pasos a seguir para obtener la **licencia** de su producto
- Gestione la **asistencia in situ** y **a distancia** durante el mantenimiento del contrato
- Sepa cómo probar el **incumplimiento** de un contrato informático

Regalo a todos los asistentes



Los Contratos Informáticos y Electrónicos  
Guía Práctica y Formularios

Publicaciones oficiales

Data.ti

RET.com  
República de Telecomunicaciones

Portales oficiales

ictnet

Producido y desarrollado por

www.iir.es



**Institute for International Research**  
Líder mundial en formación e información para empresas

# Cómo interpretar y negociar

## HORARIO>

8:45	Recepción
9:00	Apertura del seminario
11:00-11:30	Café
14:30-16:00	Almuerzo
18:30	Fin de la jornada

## Cuál es la legislación vigente aplicable a la contratación informática, electrónica y de bases de datos

- Cómo proteger el contenido de una base de datos para evitar usos abusivos
- Cuáles son los tipos de derechos que recaen sobre la titularidad de las bases de datos
- Cuáles son los requisitos establecidos en la LSSICE para la validez de los contratos suscritos a través de Internet
- Cuáles son los derechos económicos o patrimoniales sobre los programas de ordenador negociables
- Cómo debe la empresa garantizar la cesión de derechos de sus trabajadores en materia de desarrollo de software
- Cuáles son los tipos de autoría derivados de la legislación vigente respecto de los programas de ordenador

## Cómo negociar la inclusión de cláusulas en sus contratos informáticos y electrónicos para proteger su empresa

- Cual es la legislación aplicable a los contratos informáticos y electrónicos y qué se entiende por contratación informática y contratación electrónica
- Cómo definir con claridad el objeto de su contrato informático o electrónico para evitar confusiones, interpretaciones y problemas posteriores
- Qué cláusulas tipo no deben faltar en los contratos informáticos y para la prestación de servicios de la sociedad de la información
- Cuáles se consideran cláusulas abusivas, también llamadas cláusulas grises y nulas
- Qué cláusulas aparecen con mayor frecuencia en la contratación informática: cláusula de confidencialidad, garantía, cesión de derechos y penalizaciones.
- Cómo proteger la confidencialidad de sus contratos informáticos
- Cómo garantizar y proteger la propiedad intelectual en los diferentes tipos de contratos
- Cómo no infringir la normativa sobre protección de datos de carácter personal
- Cómo fijar limitaciones en sus cláusulas respecto a las instalaciones, maquinaria, usuarios que aseguren y garanticen la negociación

**Supuesto práctico:** análisis de los diferentes tipos de cláusulas para prevenir incumplimientos, posibles abusos en su contrato informático y responsabilidades legales derivadas de la LOPD y LSSICE

## Cómo contemplar los contratos con los trabajadores

### ►► El contrato de cesión de derechos de los empleados

- Cláusulas necesarias para garantizar la cesión de los derechos sobre el software a la empresa
- Cómo debe compensarse a los autores económicamente por la cesión de los derechos a la empresa
- Qué garantías debe prestar el trabajador a la empresa para evitar infracciones derivadas de los derechos de autor a la empresa

## Cómo contemplar los contratos de software

### ►► El contrato de desarrollo a medida

- Tipología en el contrato de desarrollo a medida: "llave en mano" y en administración

- Cómo efectuar un seguimiento ante cambios imprevisibles a lo largo del desarrollo
- Cómo regular el periodo de prueba de los contratos de desarrollo a medida
- La propiedad del software desarrollado

### ►► Implantación

- Cómo resolver mediante cláusulas en contratos los problemas más frecuentes en la implantación de software: duración del proyecto y trabajos a realizar
- La formación durante y después del proceso de implantación
- Cómo solucionar los problemas de cambio de personal

### ►► El contrato de escrow®

- Tipos de depósitos de fuentes
- Quién es el *escrow agent*
- A través de qué modalidad contractual garantizar el acceso del licenciataria al *know how* que permita continuar la explotación de la licencia

### ►► El contrato de licencia de uso

- Tipología del contrato de licencia de uso: individual, corporativa, demo, condicional y en productivo
- Qué cauces seguir para obtener la licencia de un producto
- Qué finalidad persigue la licencia condicional
- Cómo conseguir no sólo el uso de un producto sino también la comercialización del mismo

### ►► El contrato de distribución y la cesión de derechos de explotación

- Cómo explotar adecuadamente los derechos de propiedad intelectual sobre el software
- Las diferencias con relación a la explotación de una base de datos
- Las obligaciones habituales del distribuidor del software

### ►► El contrato de mantenimiento

- Tipología del contrato de mantenimiento: correctivo, evolutivo, preventivo y formativo
- Canales para la prestación de servicios de mantenimiento
- Cómo ejecutar la asistencia *in-situ* y a distancia en el mantenimiento del contrato
- Cuál es el compromiso del proveedor en cuanto a la corrección de posibles errores y cómo subsanarlos

### ►► Outsourcing

- Tipos de contratos de *outsourcing*
- La prestación de servicios informáticos y naturaleza de las obligaciones
- Cómo negociar el contrato de *outsourcing* cuando se trata de la prestación de servicios periódicos y/o entrega de bienes informáticos

## Qué contratos informáticos son los más novedosos en el área de las nuevas tecnologías

### ►► SLA® (Service Level Agreements)

- Cuándo es recomendable utilizar el acuerdo SLA
- Qué cláusulas deben incorporarse al SLA para asegurar su cumplimiento
- SLA como pieza clave de la ASP

### ►► El contrato ASP (Application Service Provider)

- Qué contratos son necesarios para dotar de seguridad jurídica al negocio
- Qué garantías debe adoptar el *Start up* frente al ASP

# Las cláusulas de sus Contratos

## ►►► Acceso a datos

- En qué supuestos debe suscribirse el contrato de acceso a datos para la prestación de servicios informáticos y de la sociedad de la información
- Cuándo es obligado por ley utilizar el acuerdo de acceso a datos
- Quiénes pueden ser las partes en los contratos de acceso a datos cuando se subcontratan servicios informáticos
- Qué cláusulas deben incorporarse en el contrato de acceso a datos
- Responsabilidades económicas de las partes derivadas de la inexistencia del contrato de acceso a datos

**Supuesto Práctico** de elaboración de un contrato de acceso a datos para la prestación de servicios informáticos de outsourcing y garantías que debe adoptar cada parte contractual

- Fase previa: antecedentes y doctrina administrativa y judicial
- Fase negociadora: cláusulas a incluir e interpretación y diseño de las estrategias a seguir
- Fase de ejecución: cómo afrontar situaciones conflictivas y de auditoría de las medidas de seguridad del outsourceer

## Cuáles son los nuevos contratos derivados de la prestación de servicios de la sociedad de la información y la LSSICE

### ►►► El contrato acceso y uso de bases de datos

- Qué derechos recaen sobre una base de datos y cómo explotarlos
- Qué cláusulas deben incorporarse desde el punto de vista de la propiedad intelectual
- Cuando es necesario tener en cuenta la legislación sobre protección de datos
- Qué diferencia hay entre un contrato de acceso y uso de la información, cesión de datos, alquiler de datos o *listbroker*

### ►►► La prestación de servicios de mail marketing

- Novedades derivadas de la LSSICE en la prestación de servicios de mail marketing a tener en cuenta en los contratos
- Qué responsabilidades debe asumir cada parte contractual
- Cómo debe garantizarse en contrato los derechos de las personas
- Qué organismos son los competentes para el análisis de las infracciones derivadas de estos contratos

### ►►► Acceso y uso de los servicios a través de web

- Qué cláusulas debe incluirse en un contrato de acceso y uso a los servicios web
- Qué condiciones administrativas debe garantizar el prestador de servicios
- Por qué se configuran estos contratos como contratos de adhesión

### ►►► La condiciones generales de tratamiento de datos y uso de cookies

- Dónde se recoge la obligatoriedad de suscribir este contrato
- Cuáles son las partes contractuales
- Cómo deben ser redactadas las cláusulas para que no sean abusivas y nulas
- Donde debe insertarse este contrato para su aceptación dentro de la web

### ►►► Los contratos de venta a través de la web

- Cómo diferenciar la venta directa y la venta indirecta
- Cómo garantizar las exigencias establecidas en la LSSICE respecto de la suscripción de estos contratos

- Qué cláusulas se configuran como imperativas e imprescindibles para su inclusión en el contrato

## Qué hacer ante el incumplimiento de un contrato informático

- Cuál es el procedimiento de reclamación ante incumplimientos
- Qué tipos de pruebas se acreditan para demostrar que se ha de cumplir con lo pactado en un contrato informático
- Cómo demostrar las cláusulas que se han incumplido y cómo fijar la correspondiente indemnización por daños y perjuicios
- Cuál suele ser la posición de los Tribunales de Justicia y de los Organos Administrativos con competencias de control: Dirección General de Telecomunicaciones y Agencia de Protección de Datos

## Nuestros instructores

Ana Marzo Portera es Abogado socio fundador de Marzo&Abogados, especialista en derecho informático y protección de datos, asesor jurídico de la Asociación de Usuarios SAP España (AUSAPE) y colaborador con la Fundación ARTE Y DERECHO para la defensa de los derechos de autoría derivados de la Ley de Propiedad Intelectual. Coautora del libro *“Claves Legales de Internet para la Empresa”* publicado por la Editorial Civitas en el año 2002. En materia de protección de datos ha colaborado con la Asociación Española de Empresas de Información Comercial (ASEICO), Asociación de Publicidad Directa y Bases de Datos (PDBD) para la elaboración del Código Ético de Protección de Datos y la Asociación de Prensa Profesional (APP). Coautor del Manual de Contratos Informáticos publicado por la Editorial Ediciones Experiencia.

Alejandro Macho-Quevedo Pérez-Victoria es Director de Sistemas de la empresa Manuel Bou, S.L. y Auditor de Sistemas de Información de Marzo&Abogados.

Además es instructor en cursos de formación interna de empresa para el establecimiento de las políticas de seguridad de protección de datos.

Además ha sido Director de Proyectos de las empresas del Grupo Enerca Consulting y Profesor de Sistemas de Ingeniería en distintas empresas e instituciones (Ford España, Renfe, Eroski, Unión Naval de Levante, Ayuntamiento de Valencia, Lignotock).

Colaborador habitual de revistas del sector de informática y telecomunicaciones.

Coautor del Manual de Auditoría Bial de Medidas de Seguridad publicado por la Editorial Ediciones Experiencia.

## Metodología didáctica

A lo largo del Seminario, los instructores utilizarán un método muy práctico basado en el estudio de contratos reales, discusión sobre la mejor redacción de determinadas cláusulas, la interpretación por parte de la jurisprudencia de cláusulas tipo, combinándolo con la experiencia legal que procede en cada caso para el completo esclarecimiento de las dudas de los asistentes al curso.

Así mismo, se fomentará la participación de los asistentes, de cara a sacar partida de las experiencias y dudas concretas de cada uno en su ámbito profesional.

## Perfil del asistente

- Director de Informática
- Asesor Jurídico
- Responsable de Compras
- Director de Proyectos

# Informáticos

## Oferta especial para los asistentes a estas jornadas

IIR ofrece a todos los asistentes una suscripción gratuita de 3 meses a **DATA.TI** y **RETCOM** efectivas a partir de la fecha de celebración de estas Jornadas



## Regalo a todos los asistentes



### Los Contratos Informáticos y Electrónicos

Guía Práctica y Formularios

#### Autores:

Ana Marzo Portera  
Iziar Marzo Portera  
Gonzalo Martínez Flechoso

Nº de páginas: 315

Año de edición: 2004

A esta conferencia asistirán profesionales que son posibles clientes de su compañía.

¿Le interesa ser expositor/patrocinador?

Contacte con

Nacho Flores • [nflores@iirspain.com](mailto:nflores@iirspain.com)  
Tel. 91 700 49 05

## ¿Qué opinaron nuestros asistentes a anteriores ediciones?

"Simplemente, muy interesante y aplicable de forma rápida."

Yordy González Rodríguez, Jefe de Proyectos IT. Binter Canarias

"Una visión global y completa de todos los aspectos que clientes y proveedores de productos informáticos deben tener en cuenta para obtener óptimos resultados y minimizar los riesgos."

Marta Gasaya Montesinos, Directora. Retcom

"Me ha gustado la panorámica que ofrece en cuanto a tipos y fórmulas de contratación, así como las recomendaciones sobre clausulado para cada tipo de contrato."

José Antonio Muñoz Maza, Jefe Departamento. Drillo S.A.

"Muy interesante, con nivel muy adecuado y accesible para todos los asistentes."

Juan Antonio Gómez Gómez, Informático. AIDICO

"Muy ilustrativo desde el punto de vista legal."

Adrián Mazario Díez, Subdirector de Informática. Acebal



Dejenos llevarle la formación a su empresa

Solicite nuestro catálogo

Rafael Gómez

Tels: 91 700 49 53 / 91 700 48 70 [rgomez@iirspain.com](mailto:rgomez@iirspain.com)

## Agenda

¡Solicite información en el teléfono 91 700 48 70!

### ➤ Help Desk/CAU

Madrid • 15 y 16 de Junio de 2004

### ➤ Proyectos Informáticos

Madrid • 18 y 19 de Febrero de 2004  
Madrid • 6 y 7 de Julio de 2004

### ➤ Auditoría de Sistemas

Madrid • 1 y 2 de Junio de 2004

### ➤ Cliente Insatisfecho

Madrid • 30 y 31 de Marzo de 2004  
Barcelona • 22 y 23 de Junio de 2004

### ➤ Planes de Fidelización

Madrid • 24 y 25 de Febrero de 2004  
Madrid • 6 y 7 de Julio de 2004

### ➤ Inteligencia Emocional aplicada a la Dirección y Gestión de Equipos

Madrid • 10 y 11 de Febrero de 2004

### ➤ Gestión Múltiples Prioridades

Barcelona • 2 y 3 de Marzo de 2004  
Madrid • 8 y 9 de Junio de 2004

### ➤ Negociación Avanzada

Madrid • 21 y 22 de Abril de 2004  
Barcelona • 7 y 8 de Junio de 2004

### ➤ Supervisión de Equipos para Mandos Intermedios

Madrid • 16 y 17 de Junio de 2004

### ➤ Comunicación y Presentaciones en Público

Madrid • 21 y 22 de Abril de 2004  
Barcelona, 29 y 30 de Junio de 2004

### ➤ Presentaciones en Inglés

Barcelona • 11 y 12 de Mayo de 2004  
Madrid • 28 y 29 de Septiembre de 2004

### ➤ Liderazgo y Coaching con Luis Huete

Madrid • 9 y 10 de Marzo de 2004

## Estimado profesional:

Saber cómo obtener la **licencia** de un producto, que cláusulas incluir en un acuerdo **SLA**, cómo explotar los derechos de **propiedad intelectual** sobre un software, y la diferencia con relación a la explotación de una **base de datos**...

... son variables claves -y complejas- de la gestión de sistemas.

Como profesional involucrado en la **seguridad, operatividad y calidad** de los sistemas informáticos de su empresa, sabe que las consecuencias de un error pueden ser significativas.

Consciente de ello, y tras el éxito y satisfacción en sus convocatorias anteriores, IIR le ofrece de nuevo la oportunidad de **actualizar conocimientos** de manera intensiva, en un formato **interactivo y práctico**:

# Cómo interpretar y negociar las cláusulas de sus Contratos Informáticos

Software • Servicios Informáticos • Servicios de Comercio Electrónico

Madrid, 4 y 5 de Mayo de 2004 • Hotel NH Príncipe de Vergara

- ▶ Protección del contenido de una **base de datos**
- ▶ Derechos económicos o patrimoniales sobre los **programas de ordenador negociables**
- ▶ Legislación aplicable a los **contratos informáticos y electrónicos**
- ▶ **Cláusulas tipo** que no deben faltar
- ▶ Tipología en el **contrato de desarrollo a medida**: "llave en mano" y en administración
- ▶ Cláusulas para resolver los problemas más frecuentes en la **implantación de software**: duración del proyecto y trabajos a realizar
- ▶ Los contratos de *escrow*®, de **licencia de uso**, de **distribución**, de la **cesión de derechos de explotación**, de **mantenimiento** y de *outsourcing*
- ▶ Prestación de servicios de *mail marketing*, acceso y uso de los **servicios a través de web** y los **contratos de venta a través de la web**

Asegure ahora su asistencia para dar respuesta a todas las dudas que pueda tener. Cordialmente,

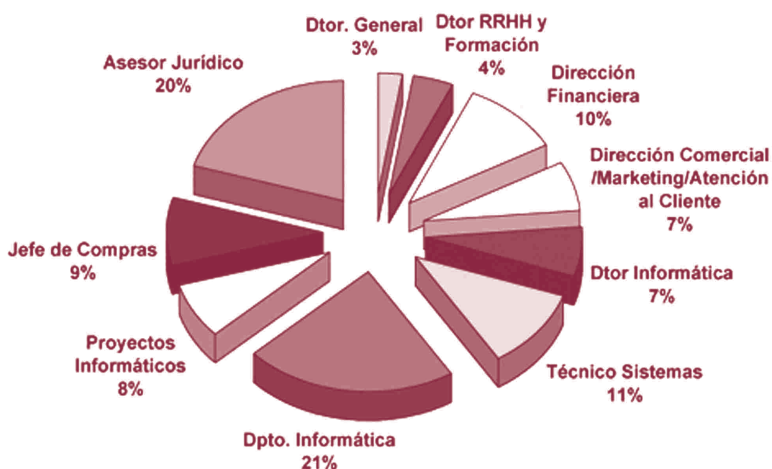
*Barbara Galán*

Barbara Galán  
Directora de Programas

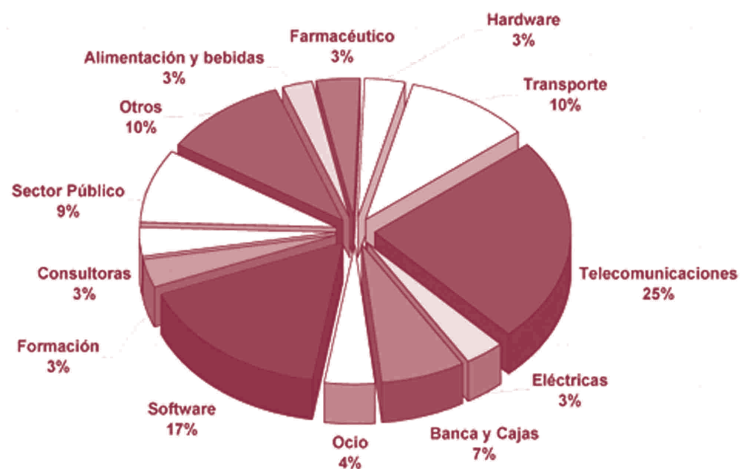
¡Importante! 2 supuestos prácticos + nuevos contratos en el área de las nuevas tecnologías y servicios de la Sociedad de la Información

## ¿Quién asistió a las anteriores convocatorias sobre Contratos Informáticos?

### Cargos >



### Sectores >



# > Contratos Informáticos

Madrid, 4 y 5 de Mayo de 2004 • Hotel NH Príncipe de Vergara  
Príncipe de Vergara, 92. 28006 Madrid • Tel. 91 563 26 95

## boletín de inscripción



**Institute for International Research**

Líder mundial en formación e información para empresas

91 700 48 70 • 91 319 60 65 FAX 91 319 62 18

@ inscrip@iir.es Fortuny, 6. 28010 Madrid

INSCRIBASE  
YA EN  
www.iir.es

Sí, deseo inscribirme a **CONTRATOS INFORMATICOS**

Cuota de Inscripción            1329 € + 16% IVA

**DESCUENTO PARA GRUPOS. IIR ofrece descuentos especiales para las empresas que inscriban a 3 ó más personas en este evento. Para informarse contacte con Irene Jaqueti en el tel. 91 700 48 70**

El precio incluye almuerzo, cafés y documentación

**BS552**

IIR le recuerda que la inscripción a nuestras jornadas es personal

## datos de los asistentes

1 NOMBRE .....

CARGO .....

Sí, deseo recibir información sobre futuros eventos y servicios de IIR en el

e-mail: .....

2 NOMBRE .....

CARGO .....

Sí, deseo recibir información sobre futuros eventos y servicios de IIR en el

e-mail: .....

3 NOMBRE .....

CARGO .....

Sí, deseo recibir información sobre futuros eventos y servicios de IIR en el

e-mail: .....

EMPRESA .....

CIF .....

DIRECCION DEL ASISTENTE .....

POBLACION ..... CP .....

TELEFONO ..... FAX .....

> QUIEN AUTORIZA SU ASISTENCIA .....

Por favor, rellene todos los datos

No puedo asistir a estas jornadas  
 **Estoy interesado en su documentación**  
Busque la información estratégica más relevante de su sector en [www.iir.es/info/docu.asp](http://www.iir.es/info/docu.asp)  
Más de 500 documentaciones inéditas de eventos celebrados por IIR disponibles para Vd.

## detalles administrativos

### ALOJAMIENTO EN HOTEL

Para beneficiarse de un precio especial en el hotel NH Príncipe de Vergara haga su reserva directamente en el teléfono 91 563 26 95, indicando que está Vd. inscrito en el evento de IIR España.

### CERTIFICADO DE ASISTENCIA

A todos los asistentes que lo deseen se les expedirá un Certificado Acreditativo de Asistencia a este evento.

### CANCELACION

Deberá ser comunicada por escrito. Si se comunica hasta 2 días laborables antes del inicio del encuentro, se devolverá el importe menos un 10% en concepto de gastos administrativos. Pasado este periodo no se reembolsará el importe de la inscripción pero se admite la sustitución de su plaza, que deberá ser notificada por escrito hasta un día antes de la celebración del encuentro.

**IIR le recuerda que la entrada a este acto únicamente estará garantizada si el pago del evento es realizado antes de la fecha de su celebración.**

## Servicio IIR DOC



Mejore sus informes y presentaciones con el *Know how* de destacados expertos contenido en la documentación de "SERVICE LEVEL AGREEMENTS SLA".  
Octubre de 2003

Tel. 91 700 48 80 Fax 91 319 12 31

e-mail. [pvioque@iirspain.com](mailto:pvioque@iirspain.com)

[www.iir.es/info/docu.asp](http://www.iir.es/info/docu.asp)

web

## datos de facturación

(Rellenar sólo si la dirección de facturación es distinta a la del asistente)

EMPRESA .....CIF .....

DEPARTAMENTO .....

DIRECCION .....

POBLACION .....C.P. ....

TELEFONO .....FAX .....

## forma de pago

**IMPORTANTE** Al realizar el pago indiquen la referencia  BS552

Transferencia bancaria a la cta. 0065-0120-60-0001011755 (Barclays)

Tarjeta de Crédito  Visa  Mastercard  American Express  Diners Club

Titular de la tarjeta .....

Número de la Tarjeta

Caduca

Fecha y Firma

Cheque a nombre de IIR España

La cumplimentación de este boletín es necesaria para enviarte la información necesaria. Sus datos personales serán registrados en un fichero responsabilidad de IIR ESPAÑA con domicilio en c/Fortuny 6-28010 Madrid para gestionar su solicitud de información. Asimismo, le informamos que podremos enviarte información publicitaria de otros eventos organizados por IIR España; si no consiente en el tratamiento de sus datos para fines publicitarios marque esta casilla . Salvo que nos indique lo contrario señalando esta casilla , IIR ESPAÑA cederá sus datos personales a terceras empresas con las que mantiene relaciones jurídicas o comerciales para la realización de actividades de publicidad sobre sus productos y servicios. Puede ejercitar los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición de sus datos, solicitándolo por escrito a IIR ESPAÑA en la dirección indicada.

### Transportista Oficial **IBERIA**

Los asistentes a los eventos que IIR España celebre en 2004, obtendrán un descuento del 25% sobre tarifas completas en Business y un 35% sobre tarifas completas en Turista, en los vuelos realizados con Iberia. Para más información contacte con **Serviberia**, Tel. 902 400 500 o en cualquier delegación de Iberia, indicándoles el Tour Code BT4IB21MP0176.