



Negociação e contratos em TI

Copyright 2008

Renato da Veiga Advogados

Titular: Renato da Veiga – OAB/RS 24.681

Especialidades: Direito da Informática e Tecnologia

Início das atividades: 1987

Principais clientes: Softex, Pólos de Informática, + de 80 empresas.

Temas

Proteção jurídica do software;
Tipos de software e formas de exploração econômica;
Contratos de software e serviços de TI;
Responsabilidade civil das empresas de TI;
Níveis de serviço e penalidades;
Dicas para negociação em TI

Proteção jurídica do software

Definição legal: conjunto de instruções, em linguagem natural ou codificada, destinada a fazer funcionar dispositivos digitais;

Natureza jurídica: bem intangível, protegido pelo sistema do Direito Autoral (semelhante às obras musicais, literárias e áudio-visuais);

Objeto da proteção: a expressão escrita do programa (código-fonte), e não a idéia em si ou sua funcionalidade;

Tipos de software

- **Pacote (caixinha):**
 - uso geral
 - plug-and-play* (dispensa serviços);
 - produção em massa;
 - vendido em cópias físicas;
 - pequeno valor unitário;
- **Padronizado:**
 - uso restrito
 - demanda serviços (instalação, atualização);
 - produção limitada;
 - instalação individual;
 - valor unitário substancial;
- **Sob medida:**
 - uso específico;
 - intensivo em serviços;
 - alto valor

Modalidades de negócio em TI

- **Cessão de direitos:** transferência da propriedade plena;
(venda de fontes);
- **Licença de uso:** temporário (“aluguel”);
permanente (“venda”);
- **Serviços:** agregados a um software;
desenvolvimento específico;
outsourcing;
consultorias e assessorias;

Modalidades de serviços (PBI)

Diagnósticos: analisar equipamentos e instalações;

Teste de vulnerabilidade: identificar falhas de segurança;

Avaliação de usuários: nível de consciência s/ segurança;

Elaboração de relatórios: uso de recursos e ocorrências;

Instalação: equipamentos e softwares;

Customização: ajuste de parâmetros de programas;

Treinamentos: capacitação de usuários;

Seminários: conscientização de usuários;

Monitoramento: (dispositivos, serviços, vulnerabilidades);

Suporte: apoio ao usuário – níveis 1,2 e 3 (capacitação dos atendentes);

Intervenção técnica: bronze, prata, ouro, diamante (tempo de resposta).

Principais pontos de negociação em TI

Organizar antes de informatizar (obrigação do cliente);

Identificar necessidades (projeto prévio);

Estabelecer cronogramas (eventos verificáveis);

Estabelecer limites claros (não aceitar acréscimos sem custo);

Desenvolvimento: definir direitos autorais;

Desenvolvimento: ressaltar o acervo técnico;

Níveis de serviço (SLA);

Precificação: preços, forma de cobrança, medição e reajuste;

Termo: vigência e renovação;

Responsabilidade civil: multas e indenizações;

Formas de rompimento: procedimentos e notificações.

Responsabilidade civil de empresas de TI

Regra geral: responsabilidade objetiva (não depende de culpa);

Não se exclui por contrato: no máximo, pode ser dosada, de acordo com o tipo de produto e a capacidade de controle do fornecedor;

Compartilhar obrigações com o usuário: é uma forma de limitar a responsabilidade civil;

O CIO é pessoalmente responsável em caso de dolo ou culpa;

Responsabilidade civil é diretamente proporcional ao envolvimento do fornecedor com o usuário: (menor nos pacotes, máxima no outsourcing).

Multas e penalidades

Indenização: é prevista em lei e visa reparar as perdas e danos;

Multas (quebra de contrato ou de SLA): visam garantir o cumprimento do contrato, e não reparar danos;

Visão do cliente: máxima garantia, pagando o mínimo;

Visão do fornecedor: mínimo risco pelo preço oferecido;

Lógica do equilíbrio: preço proporcional ao risco (maiores multas, maiores preços);

Importante: a decisão sobre aceitar ou não uma multa não é do advogado, e sim do negociador.

Dicas de negociação em TI

Um bom contrato não é estorvo, nem perda de tempo, nem burocracia: é fator de diferenciação das boas empresas;

Por melhor que seja o negócio, nunca aceite iniciar um trabalho sem o contrato estar assinado. O cliente pode estar testando você!

Acredite: se você não conhece leis, você não deve tentar redigir ou alterar contratos por conta própria;

Dicas de negociação em TI

Não tente omitir a sua responsabilidade: assum-a e controle a negociação, ou o advogado do cliente o fará;

Sempre cobre tudo o que o contrato permite, evidenciando por escrito eventuais concessões;

Não invente demais em matéria de negócios: utilize estratégias comprovadas.

Bons negócios !

Renato da Veiga

renato.veiga @ renatodaveiga.adv.br

fone: (51) 32323839

www. renatodaveiga. adv. br