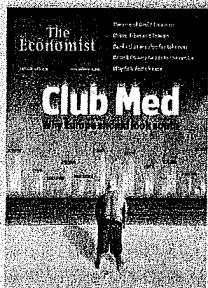


Revista de prensa

La unión hace la fuerza



THE ECONOMIST

Un análisis de la Unión por el Mediterráneo

15 de julio de 2008

El semanario británico es una de las muchas publicaciones que se hacen eco de la cumbre de los países mediterráneos celebrada recientemente: «El Club Mediterráneo tendrá un principio modesto y servirá para impulsar aspectos como la energía solar, el antiterrorismo y los intercambios culturales entre las zonas».

FINANCIAL TIMES

El declive inmobiliario estadounidense

16 de julio de 2008

Las páginas del diario británico analizan esta semana la situación por la que atraviesa el mercado inmobiliario en EE.UU. Según la publicación, «la actual estructura de Freddie and Fannie es insostenible», porque ha dado a demasiados gobiernos americanos un incentivo para mantener el mercado inmobiliario. «Ha llegado el momento del cambio».

LA TRIBUNE

La situación de Martinsa-Padesa vista desde Francia

15 de julio de 2008

Según una crónica del diario galo, el sector inmobiliario en nuestro país está cayendo en picado. La Tribune se pregunta si se producirán más adelante casos como el «histórico desplome de Martinsa-Padesa», que ha conmovido al sector.

LE FIGARO

Francia desfila el 14 de julio

15 de junio de 2008

La publicación dedica su editorial al desfile de la Legión por las calles de París. Se trata de un evento que supone una ocasión perfecta para que Nicolas Sarkozy envíe a los militares un mensaje de estima: «La Francia de los Campos Eliseos ofrece otra imagen, generosa, portadora de universalidad bajo el cielo azul de París».

CLARIN

Zapatero no sabe qué hacer ante la crisis

16 de julio de 2008

Hasta en el otro lado del Atlántico llegan los ecos de la crisis económica y de la actitud de nuestro presidente ante la misma. Según el diario argentino, el 65% de los españoles considera que Rodríguez Zapatero no sabe qué hacer, por lo que su popularidad decrece por momentos.

El mirador Xavier Muñoz

Socio director de Legal Link

Ante todo, prevención en la contratación informática

Desde cuatro ordenadores a proyectos millonarios, actualmente todas las compañías deben contratar productos y servicios informáticos. Nos referimos a la compra de hardware, software y servicios informáticos, que pueden ir desde un simple mantenimiento a la externalización (*outsourcing*) de un gran departamento informático.

Cuando alguien se compra un piso, sabe bien lo que busca, y entre varias opciones es capaz de valorar la que más le encaja. Asimismo, sabe lo que son las arras, la escritura de propiedad, los vicios ocultos en el inmueble, el IBI y, además, tiene el convencimiento de que si, por mala suerte tuviera un litigio con el vendedor, el juez entendería el caso. No es así en la contratación informática y por ello se deben tomar las mayores precauciones.

Si un proyecto informático fracasa en su implantación, será muy complicado acudir a la jus-

ta responsable por la deficiente implantación. Entonces, el fabricante le explica que el problema no es del ERP como ella creía, sino del implantador que lo instaló y parametrizó incorrectamente. Dirigiéndose al implantador, éste le indica que el error es del distribuidor, porque lo que le explicaron que el software podía hacer no era correcto; al menos con los módulos instalados.

Ante esta situación, la empresa se encuentra con dos problemas: el primero y más grave, que el proyecto tecnológico iniciado ha quedado a medias lo cual le afecta de lleno en la operativa de su negocio. El segundo, que ha invertido mucho en el nuevo proyecto tecnológico, y ante su voluntad de interponer una demanda judicial debido a su mal funcionamiento, se encuentra con las siguientes barreras: no está claro de donde viene el error y es muy difícil probarlo; para un pleito de este tipo necesitará uno o varios informes de ingenieros informáticos y/o de otras disciplinas; asimismo, necesitará un informe de un perito financiero que pueda acreditar claramente los daños sufridos, un abogado que entienda de la materia, un procurador y los demás gastos relacionados. Además, con toda probabilidad deberá pagarse sus costas judiciales, dado que en este tipo de casos donde ninguna parte gana al cien por cien, cada parte paga sus costas.

Finalmente, todo ello sin ninguna garantía de éxito, ya que (según se le asesore) es muy probable que el juez que lleve el asunto no conozca mucho (o nada) sobre plataformas tecnológicas, ERPs, C++, Java, interfaces, interoperabilidad de módulos, parametrización... Eso sí, sin duda será un juez que conozca muy bien lo que es un piso.

Ante esta situación, donde curar es muy costoso e incierto, sin duda vale más prevenir. La única forma de prevenir estas situaciones es realizando una contratación del proyecto muy bien pensada, es-

tructurada y atada en todos los sentidos.

En la contratación informática, normalmente el empresario tiene una visión de lo que necesita para la gestión de su empresa y persigue un resultado. Por otro lado, el proveedor informático tiene un producto que más o menos puede encajar pero que nunca será exacto. Ambos tienen que encontrar el punto medio y acordarlo por escrito de forma que quede muy claro el resultado que uno está contratando y lo que el otro está ofreciendo.

En estos contratos siempre existe un apartado sobre las obligaciones de cada parte. Es muy importante que la empresa las tenga presentes durante toda la ejecución del contrato ya que el proveedor informático, habituado a estos proyectos, normalmente llevará control por escrito del cumplimiento con todas sus obligaciones. Nos costará reclamar si

ES DIFÍCIL PEDIR RESPONSABILIDADES EN UN PROYECTO INFORMÁTICO FALLIDO

ticia exigiendo responsabilidades. Imaginemos, por ejemplo, la implantación de un programa de gestión ERP (Enterprise Resource Planning) de cierta envergadura. Nos encontramos, de un lado, con el fabricante del producto, el distribuidor, el implantador y el consultor. Del otro, con la empresa que ha decidido implantar el producto con la ilusión de modernizar sus procesos internos, ser más eficiente y crecer. Resulta que la implantación ha sido complicada, no se ha ejecutado bien y el ERP no funciona de forma satisfactoria. La empresa, que se ha gastado una barbaridad de dinero en el proyecto, casi preferiría volver al sistema de gestión que tenía antes, pero ese ya está casi sin datos y desconfigurado y ya no se puede dar marcha atrás. Así pues, se decide a reclamar al

ANTE EL CONFLICTO, LA NEGOCIACIÓN DEPENDE MUCHO DE LA PARTE PENDIENTE DE PAGO

nos hemos despreocupado de los plazos y formas durante el proceso de ejecución.

Finalmente, la cláusula de responsabilidad y garantías siempre es un caballo de batalla en este tipo de contratos. El proveedor informático tenderá a limitar, e incluso excluir su responsabilidad el máximo que pueda. Y nosotros, debemos tener argumentos para conseguir que se comprometa con su producto.

De cualquier manera, a nivel práctico la empresa no tiene la justicia de su parte, dado que tiene muchas barreras para conseguir una sentencia judicial favorable. Así, ante un conflicto y la posibilidad de resolución, nuestra posición negociadora dependerá mucho de las cantidades del proyecto que aún estén pendientes de pago. ■

BOGGO



BAR & RESTAURANTE

Abierto todos los días

Menú de lunes a viernes a 19 €

After work: todos los días de 5 a 9, copas a 5€

C/ Velázquez 102
28006 Madrid
91 781 10 38Plaza de la Moraleja s/n
28109 La Moraleja
91 650 30 45