


El presente documento es emitido por Investigación y Programación SAS.

Disponible en http://www.investigacionyprogramacion.com/docs_descargaslibres/confidencialidad.php

Acuerdo creado por INVESTIGACIÓN Y PROGRAMACIÓN SAS . Siéntase libre de usar este acuerdo en su empresa con sus terceras partes. Si necesita una versión editable, puede solicitarla y con gusto se le entregará una copia gratuitamente.

ACUERDO DE PROPIEDAD INTELECTUAL, CONFIDENCIALIDAD Y POLÍTICA DE PRIVACIDAD CON CLIENTES, PROYECTOS CONTRATADOS, Y EMPRESAS ALIADAS.

Para ver el historial de versiones y modificaciones del presente acuerdo, por favor remitirse a la sección "HISTORIAL DE REVISIONES DEL PRESENTE ACUERDO".

Introducción

Los conflictos de interés y la diferencia de expectativas son el pan diario de las alianzas. Pero pensamos que con pactos justos, expectativas claras desde el comienzo para todas las partes, y con ligeros cambios culturales en donde se permite crecer a los demás en terrenos que nosotros de todas formas no estamos ocupando, deberían poderse resolver de una manera preventiva, y si no se pueden evitar, entonces otorgarles un marco sencillo para resolverlos. Éste es el propósito de juntar, en un solo documento, la propiedad intelectual y la confidencialidad, buscando máxima simetría para ambas partes.

Después de firmar contratos de generación de prototipos para proyectos de punta, o proyectos muy específicos para multinacionales, conocer las diferentes expectativas de negocios de diferentes tamaños, pero también situaciones en las que una parte pretende oprimir a la otra redactando contratos sólo para su propio beneficio, nosotros adoptamos el actual documento de políticas ó contrato de adhesión, que está en constante maduración buscando lo mejor para todos. Si usted encuentra un riesgo a conflictos de intereses, que esperamos reducir en cada nueva versión de este documento, por favor infórmenos, y lo analizaremos en conjunto.

Artículo 1: Los compromisos aluden a ambas partes.

Los acuerdos de confidencialidad deben ser recíprocos: no aludiendo sólo a contratante ó a contratista. Ambas partes se comprometen a custodiar la respectiva confidencialidad de secretos de la contraparte, en el marco del presente acuerdo.

Artículo 2: Composición de aspectos confidenciales.

Tales secretos incluyen:

1. Terceros vinculados, clientes, proveedores, colaboradores, empleados, redes de contactos para resolver sus problemas cotidianos, tamaño o cantidad de personal, departamentos, etc.
2. Estructura interna de cada empresa, composición, estrategias de mercado.
3. Información financiera de cada una de las partes y sus terceros.
4. Patentes o secretos industriales, y también creaciones que no sean patentables pero que sean susceptibles de protegerse por Derechos de Autor.
5. Planes de crecimiento, proyecciones para sus futuras implementaciones.
6. Secretos sobre la estrategia de mercadotecnia de cada una de las partes, que no debería ser conocida por la competencia de dicha parte.
7. Know-Hows, soluciones específicas a un problema, secretos que no sean métodos generales normales del gremio, y que no deberían ser conocidos por la competencia, o que hacen parte de los servicios que la empresa vende al mercado.
8. Datos manipulados por una de las partes que sean parte de la información electrónica producida por el ejercicio o actividad de su contraparte.
9. Diseños de soluciones que son propiedad intelectual de alguna de las partes.
10. Si alguna de las partes desea proteger algún aspecto no incluido aquí.

Artículo 3: Excepciones del artículo 2:

No se incluye la información que cumpla cualquiera de las siguientes condiciones:

1. Las solas ideas o su contenido conceptual no son objeto de protección intelectual, como lo establece el artículo 6 de la ley 23 de 1982.
2. Es previamente de conocimiento público o fue conocida a través de otros medios o fuentes diferentes a la contraparte, que sea desarrollada o elaborada de manera independiente por parte del receptor; en tales casos, no se considerará incumplimiento de este convenio por la parte receptora;
3. También es una excepción, el que el poseedor de una información la haya obtenido por otras fuentes diferentes de la contraparte.
4. Que los conocimientos sean una re-organización y forma particular de presentar un conocimiento público ya existente, no susceptible de ser protegido por derechos de autor;
5. Que sea desarrollada o elaborada de manera independiente por parte del receptor, o que el receptor pueda probar que, por sus propios medios, llegó a la misma conclusión por un camino ó proceso independiente, en donde tiene su propia construcción o versión ó realización. La inspiración o sola idea, como se mencionó antes, no es objeto de protección, pero esta libertad

está limitada a los objetos susceptibles de protección intelectual ó industrial especificados en la ley o solicitados explícitamente por el emisor.

6. También es una excepción, si alguna información fuera exigida por la ley.
7. Es posible que de manera ajena al propósito de un negocio, y como efecto indirecto de un proceso, se recojan estadísticas anónimas, que no tienen que ver con los secretos industriales propios de alguna de las partes. Por ejemplo, determinar características de un porcentaje de la población, de manera anónima, muestreos estadísticos anónimos, etc.
8. Productos derivados que sean lo suficientemente generales y abstractos como para escapar de la definición particular de un negocio, sino que aludan a contenidos aplicables de manera general a un gremio de negocio, siempre y cuando se haga de manera lo suficientemente universal como para dificultar el rastreo del origen de una idea, y así las partes se vean protegidas para divulgaciones frente a su potencial competencia.
9. Debido a la dificultad de mantener un conocimiento aislado de otros, y distinguir con el tiempo la proveniencia u origen de una idea o conocimiento, así como las patentes y derechos de autor tienen un vencimiento, y buscando cumplir el presente acuerdo a través de prevenir conflictos de interés, el presente acuerdo también tiene una expiración señalada en el artículo de "Plazo o Vencimiento", a partir de lo cual no aplican más las restricciones del artículo 2.

Artículo 4: Suposiciones y libertades. Especificaciones adicionales deben formularse antes de la firma del contrato.

Es posible para ambas partes realizar construcciones en alianza, proyectos en financiados de Investigación y Desarrollo, y en tales casos **el costo ofrecido supone que, bajo las restricciones del presente acuerdo, las partes tienen libertad de aprovechar libremente, siempre y cuando se respete la licencia con la que se entregue el software, para medios comerciales y no comerciales, el material que reciban de la contraparte dentro de los límites aquí fijados para el uso y alcance comercial previamente acordado, si bien naturalmente los aspectos especiales dentro de los términos de confidencialidad aquí señalados. Puede solicitarse antes de la firma del contrato que algunos conocimientos adicionales sean protegidos de acuerdo con capas de negocio, donde dicha solicitud puede implicar una variación del costo de la oferta actual.** En tales casos, y antes de la firma del contrato, las partes pueden negociar qué costo adicional o qué acuerdo puede fijarse para expandir el presente supuesto.

Artículo 5: Nuevos negocios derivados, y regalías para el cliente

Cada labor de investigación puede generar el nacimiento de negocios posteriores tanto para el cliente como para el vendedor, por ejemplo, puede ser que un tiempo después de terminado el proyecto, el

cliente decida prestar un servicio adicional al público aprovechando el software. O el fabricante observa que los resultados de un proyecto pueden aplicarse también en más negocios.

En tal caso, ambas partes lo pueden hacer, siempre y cuando por lo menos durante dos años:

- No compitan con el sector de mercado y nivel geográfico de la contraparte;
- No representen un riesgo para la imagen de la contraparte, a no ser que ésta lo acepte de manera explícita desde antes de empezar el proyecto;
- Se respeten los términos de la licencia de software para el caso del cliente que adquiere el servicio o software con Investigación y Programación;
- Y al menos durante cinco años se respeten los términos de confidencialidad y propiedad intelectual de la contraparte mencionados en el presente documento.

De esta manera, cada parte adquiere los siguientes compromisos:

- **Regalías para el cliente:** Regalías para cliente en caso de que se venda este software exactamente a otras personas. Si de cada trabajo de EL CONTRATISTA se proyecta la posibilidad de nuevos negocios derivados, y puede argumentarse que dichos negocios fueron inspirados y financiados en más de un 50% por alguna alianza o proyecto previo, si además el cliente contribuyó en un porcentaje importante a la inspiración y/o elaboración de la idea, en calidad de proyecto de Investigación y Desarrollo, pero el comprador no participó en el desarrollo del negocio posterior, la participación tendrá un máximo del **8%** del valor de la venta antes de IVA y después de retenciones en la fuente. Esto es, para tener un pacto amigable con la liquidez del vendedor, ese porcentaje se calcula tomando como base el monto sin incluir IVA, pero después de aplicar todas las retenciones vigentes a título de los diferentes impuestos incluyendo las autorretenciones que de manera explícita y comprobable indique la ley. Este porcentaje sólo podrá exigirse al final del cierre de un negocio, sólo en cuanto el cliente haya realizado el último pago con cierre completo.
- **Regalías del software como un todo, no de sus componentes, para situaciones en que se entrega como totalidad:** Las regalías aluden estrictamente al software como un todo tanto en el momento de entregarlo al cliente, como incluyendo la evolución de sus versiones durante el tiempo de vigencia del derecho a estas regalías, es decir aludiendo a parte de la capa de negocio del cliente [ver documento de definiciones], pero no alude sus componentes individuales, que pueden existir desde antes o ser aportados por otros proyectos o incluso por terceros, y se consideran de la capa de negocio del fabricante.
- **No afecta regalías o comisiones por otros conceptos:** Estas regalías no afectan comisiones por ventas, que pueden ser adicionales, si el cliente ha contribuido a vender un software con un

cliente. En ausencia de pactos específicos, tales regalías están documentadas en el documento de aliados - comisiones por ventas, en la URL <http://www.investigacionyprogramacion.com/tos/aliados-comisiones-por-ventas.pdf>.

- **Vigencia del derecho a regalías, y su vencimiento:** En ausencia de acciones o contribuciones adicionales por parte del cliente, o extensiones del proyecto, la obligación del vendedor para con dichas regalías a pagar al cliente tendrá un máximo de 2 (dos) años después de firmado el contrato de inicio del proyecto. Si el proyecto se extiende a nuevas formalidades, entonces la vigencia podrá aumentarse, a discreción del vendedor, según el tamaño de las extensiones del proyecto. La razón de ello es que el costo de sostener una oferta de software durante ese tiempo de vigencia es un costo que tuvo que ser asumido por el vendedor, la manutención de la oferta después de ese extenso periodo de tiempo, por ello las regalías para el cliente no pueden ser por tiempo indefinido.

Si las partes no realizaron previamente un acuerdo sobre compartir estas utilidades, o si alguna de las partes encuentra confuso y discutible la participación y derecho de la contraparte a tener derecho a dicho monto, y entre las partes no se encuentran un acuerdo, cualquiera de las partes podrá exigir el análisis por parte de un tercero que sirva de árbitro o perito, y los servicios de dicho perito deberán ser pagados en partes iguales en caso de ganancia o pérdida de cualquiera de las partes. El costo total de la solución de una controversia no podrá, en ningún caso, exceder el monto cobrado por el beneficiario (es decir, su porcentaje de comisión según se especificó arriba). En el caso en el que el costo de la disputa resultara igual o superior, ambas partes tienen derecho a poner fin unilateralmente a la controversia, con el fin de evitar pérdidas adicionales en aspectos financieros, o de recursos en general.

Artículo 6: Sanción

En caso de no llegar a un acuerdo, es posible recurrir a una entidad arbitral superior, del Estado.

En caso de que la información resulte revelada o divulgada o utilizada por cualquiera de las partes de cualquier forma distinta al objeto de este acuerdo, en caso de comprobarse dolo y/o negligencia salvo casos de espionaje premeditado por un tercero, habrá de indemnizarse a la contraparte los daños y perjuicios ocasionados, sin perjuicio de las acciones civiles o penales que puedan corresponder a este último.

Artículo 7: Plazo, vencimiento de ventajas competitivas, y qué hacer en caso de fallecimiento o cierre de empresas, buscando un pacto realista.

De la misma manera en que una patente y un registro en derechos de autor tienen un plazo según el país, es razonable que los acuerdos de confidencialidad también tengan un plazo.

Debido a que el afectado u obligado a cuidar de la confidencialidad no es un público tan general como en el caso de las patentes o derechos de autor, el presente acuerdo tiene como plazo para que cada parte quede exonerada del presente acuerdo de confidencialidad, es un máximo de (2) dos años a partir de finalizado el convenio o realización del proyecto, salvo si existe alguna renovación expresa del presente acuerdo, siempre respetando la licencia de software que se haya entregado, la cual no aplica dentro de la actual caducidad.

Al final del plazo, se permite que cualquiera de las partes pueda tratar con la competencia de la contraparte (por ejemplo, mantenimiento), y al cabo de dos años el vencimiento del actual plazo no deja asomo de duda sobre dicha libertad.

Los plazos son contados a partir de cerrado el proyecto, finalizado el convenio o realización del proyecto. En caso de que alguna de las partes abandone el proyecto -las sanciones se tipificarían en otro documento diferente al actual-, entonces se toma la fecha de su último esfuerzo relevante en el proyecto como referencia, salvo si existe alguna renovación expresa del presente acuerdo.

Este vencimiento también aplica si existe muerte de algún firmante cuando las partes sean personas naturales. En el caso de cierre de empresa, cuando en el plazo de 1 año ningún representante de la parte se haya puesto en contacto para extender o mantener el actual contrato, aplica vencimiento que puede ser antes de los dos años en caso de continuar activa la parte como persona jurídica, o con vida como persona. Sin embargo, la parte que quiera aplicar la presente cláusula por muerte o por cierre a su favor, debe intentar por lo menos dos vías comprobables de comunicación (telefónica y correo, por ejemplo) con las personas cercanas a la parte fallecida, para asegurarse de que no hay un representante interesado en mantener este pacto hasta el fin de su vigencia en el plazo de esta cláusula.

Esto no aplica para Derechos de Autor de la contraparte, puesto que los Derechos de Autor son un concepto distinto y no tiene la misma vigencia en tiempo, ni es el mismo concepto, que la confidencialidad.

Artículo 8: Derechos morales de todas las partes

Ya sea a beneficio del cliente o a beneficio del fabricante, o cualquiera de las partes, buscando simetría, se establece: tanto en el caso de un outsourcing, como en el caso en el que existan negocios derivados [regulados según los artículos 4 y 5], debido a la ley 23 de 1982 de la República de Colombia, artículos 12 y 30, toda persona natural o jurídica que haya contribuido con aportes intelectuales a un proyecto, tiene derecho a figurar en los créditos en una parte visible para los clientes, por ejemplo un pie de página que vincule a una página de créditos en donde se reconozca de manera explícita y visible el trabajo de los contribuyentes. Adicionalmente, esa persona puede escoger de qué manera figurar, si será su pseudónimo, su logo, un alias, etc.

Responsable:

David López

REPRESENTANTE LEGAL DE INVESTIGACIÓN Y PROGRAMACIÓN SAS

Investigación y Programación SAS

NIT: 900.541.692-2

Últimas revisiones:	
2017/jul/05	<ul style="list-style-type: none"> Se elimina la cláusula de prelación geográfica del artículo 5o de la versión anterior.
2015/oct/08	<ul style="list-style-type: none"> Se establece que, dentro de las libertades del cliente, se debe respetar la licencia de software.
2015/sep/25	<ul style="list-style-type: none"> En el artículo 5o se cambia la vigencia del derecho a regalías de 2.5 años a 2 años. En el artículo 4o se modifica el supuesto de capas de negocio, y se otorgan mayores libertades de explotación a las partes. Agrega que toda solicitud de protección adicional debe especificarse antes de la firma del contrato La antigua versión del artículo 4o fue completamente reescrita. La versión anterior era: <<ARTÍCULO 4. Propiedad intelectual basada en CAPAS DE NEGOCIO <i>Para las construcciones en alianza, los proyectos de Investigación y Desarrollo, o los trabajos intelectuales en general, los resultados serán protegidos de acuerdo con capas de negocio. Así, una alianza entre empresas puede concebirse como una unión de dos capas de negocio separadas, donde cada capa de negocio se refiere al sector de mercado, actividad industrial, de cada parte. De esta manera, cada parte es libremente dueña de su capa de negocio, pero no puede limitar las libertades de la contraparte, salvo exigir el cumplimiento de lo dicho en el presente documento.</i> <p><i>Por ejemplo, para fines de venta de su empresa como objeto completo, y para el incremento de sus activos contables, el comprador es dueño de las ideas y metodologías propias que resulten de cada proyecto sobre su capa de negocio, puede tomar estos resultados como un activo que no tenga límites o vigencias de uso en el tiempo, su posibilidad de uso propio no tiene limitaciones en el tiempo salvo si ambas partes lo firman explícitamente en un contrato; puede extraer productos ó servicios derivados que pertenezcan a su capa de negocio, siempre y cuando respete la propiedad intelectual de la contraparte, y no venda los secretos del proveedor a la competencia del mismo. El comprador es libre de tener los propósitos comerciales que desee dentro de su razón social, siempre que no compitan con el vendedor, a no ser que éste lo autorice explícitamente. El fabricante es dueño de los resultados científicos y técnicos, arquitectura de sistemas, que le permiten la reutilización de un trabajo para su aprovechamiento en más fines comerciales, y no puede vender tampoco los secretos de arquitectura interna del proyecto a un tercero competidor del comprador, salvo si este último explícitamente hace autorización lo más consciente posible, incluso utilizando la palabra “secretos” explícitamente en un contrato.</i></p> <i>Cada parte es libre de hacer lo que le plazca con la respectiva capa de negocio de la que es dueña e incluso los nuevos negocios derivados se tipifican en el artículo 5 del presente contrato, pero debe comprometerse a respetar la capa de negocio de la contraparte, especialmente en términos de no revelar a la competencia de la contraparte lo contenido en el artículo 2 del presente documento. Las excepciones fueron definidas en el artículo 3. Ambas partes están obligadas DE MANERA SIMÉTRICA, como lo señala el artículo 1 del presente documento.>>. Esta versión del artículo 4 fue eliminada y re-</i>

	<p>escrita.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se reescribió el artículo 5o, su versión anterior descartada era: <<Cada labor de investigación puede generar el nacimiento de negocios posteriores, siempre y cuando no compitan con el sector de mercado y nivel geográfico de quien ha pagado una investigación, ni representen un riesgo para el comprador. De esta manera, David López como persona natural adquiere los siguientes compromisos: Si un negocio derivado corre el riesgo de competir con uno de los inversionistas iniciales, en una localización geográfica, y se demuestra que en el corto plazo - esto NO aplica para proyecciones de ventas superiores a dos años- el mercado es lo suficientemente pequeño como para que no puedan co-existir ambas ofertas sin hacerse daño, David López deberá dejar la vía libre en dicha extensión geográfica al inversionista o comprador Si de cada proyecto se proyecta la posibilidad de nuevos negocios derivados, y puede argumentarse que dichos negocios fueron inspirados por alguna alianza o proyecto previo, si además la inspiración de la idea fue en su totalidad financiada por el comprador original en calidad de proyecto de Investigación y Desarrollo, pero el comprador no participó en el desarrollo del negocio, es discreción opcional de David López el proponerle de antemano a dicho inversionista una participación en las utilidades, según la naturaleza específica del proyecto, el historial de la construcción, y la participación en generación de ideas. Si el comprador o inversionista no participó de manera activa en el desarrollo de dicho negocio posterior más allá de contribuir con el legado de negocios anteriores, la participación en las utilidades tendrá un máximo del 15%, exigible en el momento de registrarse dichas utilidades. Si las partes no realizaron previamente un acuerdo sobre compartir estas utilidades, o si alguna de las partes encuentra confuso y discutible la participación y derecho de la contraparte a tener derecho a dicho monto, y entre las partes no se encuentran un acuerdo, cualquiera de las partes podrá exigir el análisis por parte de un tercero que sirva de árbitro o perito, y los servicios de dicho perito deberán ser pagados en partes iguales en caso de ganancia o pérdida de cualquiera de las partes. El costo total de la solución de una controversia no podrá, en ningún caso, exceder el monto cobrado por el beneficiario (es decir, el 15% de las utilidades del proyecto). En el caso en el que el costo de la disputa resultara igual o superior, ambas partes tienen derecho a poner fin unilateralmente a la controversia, con el fin de evitar pérdidas adicionales en aspectos financieros, o de recursos en general.>> Esta versión del artículo 5o fue descartada, a cambio de su versión re-escrita. • En el inciso 2.6 se modificó: <<Know-Hows secretos que no sean métodos generales normales del gremio y que no deberían ser conocidos por la competencia>> • Se agregó, en el artículo 3, esta excepción, acorde con la ley: <<Las solas ideas o su contenido conceptual no son objeto de protección intelectual, como lo establece el artículo 6 de la ley 23 de 1982.>>
2015/ene/02	<ul style="list-style-type: none"> • Modificado Artículo 5, caso de regalías para el cliente si surgen productos derivados: agrégase << en ausencia de acciones o contribuciones adicionales por parte del cliente, o extensiones del proyecto, la obligación del vendedor para con dichas regalías a pagar al cliente tendrá un máximo de 2.5 (dos y medio) años después de firmado el contrato de inicio del proyecto. Si el proyecto se extiende a nuevas formalidades,

	<i>entonces la vigencia podrá aumentarse, a discreción del vendedor, según el tamaño de las extensiones del proyecto.>></i>
2014/dic/20	Modificación
2014/feb/19	Modificación
2013/dic/19	Modificación
2013/feb	Construcción inicial y primera versión