

Escaneado por Biblioteca Judicial "Fernando Coto Albán"



CONTRATACIÓN INTERNACIONAL DE TECNOLOGÍA

DR. ANÍBAL SIERRALTA RÍOS*

El crecimiento del sector servicios y su consiguiente comercialización está relegando a un segundo plano la simple relación mercantil de intercambio de mercaderías. Ello es una manifestación de la tendencia del mundo contemporáneo: el desarrollo de un comercio basado en la tecnología. Es el intercambio de servicios, conocimientos, o de productos en los cuales el aporte tecnológico representa más del 50% de sus componentes.

En el mercado interno como cuanto en las exportaciones el esfuerzo está centrado en un nuevo tipo de productos y de servicios. Aun aquellos que tradicionalmente tienen una gran cantidad de materia prima transformada se comercializan a través de modalidades contractuales o con reservas en cuanto al nombre o marca que hacen imprescindible, al momento de contratar, diferenciar y analizar los elementos tecnológicos. La exportación de servicios de ingeniería de consulta y de construcción pesada tiene elementos que solo pueden ser entendidos a través de los contratos tecnológicos.

Hoy en día, en los países industrializados y en los de América Latina, se habla cada vez con más frecuencia de "empresas intensivas en conocimiento o en tecnología" en lugar de los tradicionales conceptos de "empresas intensivas en mano de obra" o "intensivas en capital", resultando intrascendente, como consecuencia de ello, hablar de las ventajas de la abundante mano de obra.¹

La transferencia comercial de tecnología ocurre a través de relaciones contractuales que incluyen concesión de licencias o prestación de servicios y que pueden envolver compraventa internacional de bienes. Aunque existen varias figuras contractuales podemos distinguir cinco tipos específicos:

- Contratos de *Know-How*
- Contratos de Licencia
- Contratos de Franchising
- Contratos de Ingeniería de consulta
- Contratos Informáticos

Estos contratos casi siempre se dan entrelazados. La amplitud del concepto de tecnología y las diferentes modalidades en que se transfiere, rodeado a veces de un exagerado secreto, es tan vasto que genera una zona gris sobre lo que es una licencia de uso de patente, cesión, explotación de marca, o un franchising. En efecto, un contrato de transferencia de tecnología puede incluir uso de marcas, y un contrato de franquicia llevar técnica de ventas o asesoría empresarial; así como un contrato de diseño industrial ir atado a un contrato financiero, marcas e incluso *Know-How*. Por ello es que no hay criterios nítidos en cada uno de los contratos; principalmente entre los de licencia o franchising.²

Tales acuerdos de voluntad los denominamos genéricamente como contratos de tecnología y no como transferencia de tecnología pues "strictu sensu" no hay transferencia ya que justamente lo que

* Abogado, graduado en la Pontificia Universidad Católica del Perú, con estudios de Economía, Administración de Empresas y Comercialización Internacional. Funcionario de la Organización de Estados Americanos (OEA) y Profesor Internacional del Centro Interamericano de comercialización, (CICOM/OEA) en la Fundación Getulio Vargas (Rio de Janeiro). Autor de "Introducción a la Juseconomía".

1. PIAZZA TANGUIS, Wálter, *Internacionalización de las empresas peruanas*, en CADE '88, IPAE, Lima, nov. 1988.

2. SIERRALTA RÍOS, Aníbal, *Contratación Internacional de Patentes y Marcas*, CICOM/OEA, Rio de Janeiro, 1988, pág. 16.

quiere el titular de la tecnología es explotarla en un largo horizonte de tiempo sin enajenarla, o añadir sutiles modificaciones, cuando el plazo está por caducar, a fin de no deshacerse del invento, marca o nombre. No hay una "traditio domine".

Se señala que la tecnología en sí no es objeto de una "emptio venditio" (compraventa), sino que aparece como una forma especial de cesión de capital; debido a que no hay una actividad autónoma y especializada para producir tecnología negociable; es decir, no hay una fábrica de tecnología, porque "producir" y "reproducir" tecnología son procesos cualitativamente diferenciados según se trate del "vendedor" o receptor (usuario), pues para el primero, una vez producida, el costo de su reproducción es nulo, no así para el receptor, para quien el uso afectaría sus costos.³

Por tal razón y considerando que estos contratos se dan entre sistemas jurídicos distintos, (civil law y el common law) creemos que es necesario armonizar los criterios que la práctica y la costumbre del comercio internacional aconseja junto a las normas de nuestro Ordenamiento jurídico y los tratados internacionales sobre cada uno de ellos, principalmente en lo que se refiere al Know-How y el de licencia, que son administradas por la Organización Mundial de la Propiedad Industrial (OMPI) a través de las llamadas "Uniones".

Una característica de estos contratos, por la pluralidad de las relaciones comerciales, es que los bienes o el conocimiento provienen de diferentes países cuyos sujetos, de alguna u otra manera, van a intervenir en la operación. Así, se pueden poner en acción diferentes reglas de Derecho Internacional privado de los distintos Estados de donde se proveerán los bienes o el conocimiento propiciando lo que algunos juristas llaman "forum shopping" y que nos parece despectivo por lo que proponemos el más propicio de "conjunción de jurisdicciones" ya que se trata de una concurrencia de foros no de una venta de jurisdicciones.

Otra nota resaltante es la posibilidad de que las partes puedan fraccionar la ley aplicable teniendo en cuenta la multiplicidad de los elementos del contrato. Esta técnica se conoce con otro término, que también nos desagrada, el "depecage".

Todo ello nos lleva a tratar de precisar cada una de las figuras contractuales en el comercio internacional de tecnología.

1. CONTRATO DE KNOW-HOW.

El término *Know-How* tiene su origen en el lenguaje anglosajón donde se usaba la frase "To Know-How to do it" y cuya traducción sería "Saber cómo se hace alguna cosa" donde la palabra saber está referida al conocimiento tecnológico. Los sujetos de la relación contractual son el titular (dueño del conocimiento) o proveedor y el receptor o usuario que explota dicha técnica.

La Cámara de Comercio Internacional (Paris) lo denomina "arte de fabricación" pues es conjunto de conocimientos y experiencias volcadas en la fabricación de un producto.

En la doctrina, Herbert Stumpf lo define como un contrato que trata sobre un saber (técnico, comercial, económico) no protegido por derechos de tutela industriales, usualmente mantenido como secreto, y cuya explotación le permite al beneficiario no sólo la producción y venta de objetos sino también otras actividades empresariales.⁴

Hay quienes afirman, de manera superficial, que el *Know-How* es un "contrato sobre conocimiento no patentado". Ello no es exacto por dos razones: primero porque el contrato no se refiere exclusivamente a conocimientos secretos ya que puede tratarse de técnicas patentadas, es decir disponibles y registradas; y, segundo, por que si así fuere todo el conocimiento no patentado y que se desea transferir debería hacerse exclusivamente a través de este contrato. En esencia lo que busca el contrato es el control en la divulgación de la información dentro de una determinada jurisdicción.

Nosotros intentamos definirlo como un contrato comercial necesariamente escrito y a plazo determinado por el que se transmite el uso, disfrute y la explotación de un conocimiento técnico, comercial, científico o industrial, usualmente secreto, y cuyo beneficiario se obliga a no develarlo a terceros y a un pago obligatorio que puede ser fijo o un porcentaje sobre el valor de las ventas del usuario.

Se diferencia del contrato de licencia no porque no tenga patente sino por el carácter secreto, formal,

3. SOTELO BAMBAREN, Carlos, *Derecho y Tecnología Industrial*, Ed. ITINTEC, Lima, 1970, pág. 59.

4. STUMPF Herbert, *El Contrato de Know-How*, Ed. Temis, Bogotá, 1984, pág. 12.

a término y oneroso, en ese estricto orden. Lo que ocurre es que la práctica comercial ha hecho del *Know-How* el contrato previo e inicial al patentamiento de un conocimiento; incluso algunos tratadistas dicen que es un recurso de apuro del que echan mano los inventores que tienen miedo a las patentes.⁵

Las características del contrato son las siguientes:

a) Es atípico e innominado pues no se encuentra expresamente definido sino que está incluido en las reglas generales de transferencia de tecnología, en la Decisión 24 y 84 del Acuerdo de Cartagena, así como sus modificatorias, entremezclado, con reglas sobre patentes.

b) Es un contrato formal, debe ser adscrito para seguridad de las partes, y en algunos casos inscrito en la oficina pública pertinente.

c) Es bilateral y sinalagmático pues ambas partes se ven obligadas a prestaciones recíprocas, no sólo a pagar el uso y explotación y la otra a proporcionar el conocimiento, sino que, además, a no efectuar un contrato similar dentro de un espacio geográfico determinado (titular) y a mantener el secreto (beneficiario).

d) Exclusivo, porque no hay subcontratación posible.

e) Es a título oneroso representado por derechos que se denominan "royalties".

f) Involucra una asistencia y entrenamiento al personal del receptor para el correcto uso del conocimiento; por ello es que algunos lo confunden con el contrato de franchising.

El objeto de este contrato debe ser claro e identificable para seguridad de los contratantes. Especificar el exacto "Know-How", pues el mismo puede ser desarrollado tanto por el usuario como por el propietario y ello repercute en los costos y los "royalties" que se tiene que pagar.

Inicialmente las medidas de salvaguarda destinadas a impedir la revelación de *Know-How*, propiciadas por el licenciante, deben ser aplicadas únicamente por el usuario. Aun cuando puede ser interés de este último, tan luego esté en condiciones de explorar el *Know-How* integrante de la tecnología básica o cuando le hayan sido concedidos derechos exclusivos, que el primero aplique las medidas de salvaguarda del *Know-How* en su perfeccionamiento posterior.

Además de ello, cuando la licencia o contrato comprende compromisos recíprocos como intercambio de información, el usuario de la tecnología puede llegar a la conclusión de que le interesa exigir que el titular de la tecnología básica aplique disposiciones de salvaguarda al "Know-How" por él desarrollado. De esa manera se puede establecer en el contrato que las medidas de salvaguarda sean aplicadas al "Know-How" recibido inicialmente o desenvuelto en base posterior por una u otra de las partes.⁶

2. CONTRATO DE LICENCIA.

Éste es uno de los más frecuentes contratos de tecnología y su objetivo es permitir la ejecución de ciertos actos protegidos por los derechos exclusivos que faculta la ley en lo que se refiere a una patente de invención, a un diseño industrial, modelo, variedad vegetal, marca o nombre.

Los sujetos en la relación contractual son el concedente o cesionario, que es el titular del derecho, y el licenciado que es la persona natural o jurídica que explota la licencia.

Este contrato parte de un conocimiento que previamente está registrado en un organismo oficial bajo el nombre de licencia o patente.

Licencia es el medio por el cual un titular de propiedad industrial, como una patente de invención, modelo, diseño o marca confiere a otro el derecho de utilizar tal creación que se formaliza mediante un acuerdo comercial (contrato) entre el titular y beneficiario.

Es conveniente que antes de elaborar este contrato se dé un proceso intenso de negociación para determinar el registro de la patente, duración y la complejidad de las relaciones. Con frecuencia muchos asuntos deben ser separados y aun ser colocados en diferentes contratos. Así se pueden utilizar licencias o contratos para marca, otro para instalaciones industriales, diseño u otro para una licencia técnica. Este enfoque puede facilitar la administración de los aspectos comerciales, financieros y técnicos de cada licencia o contrato, especialmente cuando la administración de cada uno de dichos aspectos es confiada a entidades separadas del cedente o del usuario.

Una de las características singulares del contrato es la obligación que tiene el usuario de explotar industrialmente la licencia, y a veces esto se deter-

5. SIERRALTA RÍOS, Aníbal. *Op. cit.*, págs. 20-21.

6. OMPI, *Guía de licencias*, OMPI N° 650, Ginebra, 1977, pág. 209.

mina de manera compulsoria. Así es posible que las partes especifiquen que el licenciado explorará industrialmente la patente determinando las medidas que deberán ser adoptadas en caso que su utilización no alcance los límites establecidos, entre los que están el cancelar la licencia o dar por concluido el contrato.

Una de las modalidades del contrato de licencia que reviste la mayor importancia para las empresas que van a exportar, es el relativo a las marcas, pues siendo éstas un mecanismo de marketing internacional para asumir y consolidar mercados, es necesaria la intervención del asesor jurídico en la confección del contrato y en la negociación previa para apreciar la conveniencia y la protección de una marca, nombre o distintivo.

Los dispositivos para el uso de marca requieren de un previo examen de los documentos, cuando no existieran disposiciones sobre la concesión de licencias es posible que las partes tengan que recurrir a ciertos expedientes como el registro de marca a nivel local por parte de su titular, la cesión de dicho registro al usuario, seguido de una nueva cesión, suscrita sin fecha al titular o al revés, el registro de marca por el usuario seguido de la cesión de ese registro al titular. De acuerdo con las leyes sobre propiedad industrial de determinados países la condición para mantener vigente el registro de marca es su uso por el titular. De acuerdo con esas leyes el uso de marca por el licenciado es considerado como si lo fuera por el propietario registrado. Consecuentemente, no es extraño que el licenciante desee incluir una disposición en el contrato de licencia de marca en el sentido de que el usuario no solamente utilice la marca en la publicidad que hiciere en el país —lo que normalmente no es considerado uso suficiente— como, también, venda el producto en el país.⁷

Un análisis de las reglas de la OMPI se hace, entonces, necesario; principalmente el arreglo de Madrid, relativo al Registro Internacional de Marcas; Arreglo de Niza, relativo a la Clasificación Internacional de los Productos y Servicios para el Registro de las Marcas; y el Acuerdo de Viena por el que se establece una clasificación de los elementos figurativos de las marcas. Además de otros tratados internacionales sobre patentes y diseños industriales.

3. CONTRATO DE FRANCHISING.

La comercialización y sistema de ventas, unido siempre a una marca identificadora del servicio y la gestión mercantil, ha propiciado el uso del contrato de "franchising", dentro del cual conviven la transferencia de servicios, consultoría Know-How, marcas, nombres, y aun, paradójicamente, también productos.

El término franchising puede significar derechos, privilegios, y aun, en su raíz francesa, libertad de servicio. La verdad no existe una traducción precisa al castellano por lo que preferimos seguir utilizando la identificación del derecho anglosajón.

Algunos juristas incluso la asimilan a la expresión de "franquia comercial", confundiendo el término con el que corresponde al contrato de Know-How. Otros señalan que es una concesión mercantil, pues en inglés las concesiones se denominan "franchises" y la figura contractual en el sistema de common law es "Product and tradename franchising" o simplemente "Traditional Franchising"; sin embargo, el contrato de concesión mercantil siendo todavía una figura en proceso de delimitación técnica y jurisprudencial, posee características distintas al contrato de franchising. Es un negocio que parte de un contrato de compraventa mercantil donde el vendedor no sólo quiere vender las mercaderías, "Quiere seguirlos hasta su reventa al consumidor. Pretende conservar un determinado control sobre los géneros vendidos hasta su reventa. El que las adquiere, como consecuencia, se obliga a algo más que a abonar el precio de los mismos. Se obliga a colaborar en la reventa..."⁸ Hay una relación única que se desdobra en la compraventa mercantil y en la participación de los sujetos contratantes en el proceso de reventa. Por ello es que aun conocidos tratadistas como Champaud dicen que es una compraventa especial con pacto de exclusividad.⁹

Si como hemos dicho el franchising es un haz de contratos, definirlo es tarea de cirujano más que de juristas pues hay que aislar diferentes órganos vitales del cuerpo contractual para no confundir el concepto ni caer en las analogías señaladas anteriormente.

Para Guyenot es: "La concesión de una marca de productos o servicios, a la que se añade la con-

7. OMPI. *Op. cit.*, págs. 281 y ss.

8. PUENTE MUÑOZ, Teresa, *El Contrato de Concesión Mercantil*, Ed. Montecorva S.A., Madrid (España) 1976, pág. 34.

9. CHAMPAUD, G. *La concesión comercial*, en *Revue Trimestrelle*.

cesión del conjunto de medios propios para permitir a la empresa concesionaria asegurar la explotación racional de la concesión y administrar la empresa en las mejores condiciones de rentabilidad para el mismo y para el concesionario".¹⁰

Una definición práctica es la de Marcelo Cherto, quien señala: "...un contrato por el cual el poseedor de un nombre o marca, de una idea, de un método o tecnología, secreto o proceso, propietario o fabricante de un cierto producto o equipo, y un Know-How a él relacionado otorga a alguien jurídica y económicamente independiente licencia para explotar ese nombre o marca, en conexión con tal idea, proceso, método, tecnología, producto y/o equipamiento. Es establecido por el franchisor (franqueador) el modo por el cual el franchisee (franqueado) debe instalar y operar su propio negocio y desempeñar sus actividades que serán desarrolladas siempre bajo el control, la supervisión, orientación y asistencia del franchisor (franqueador) a quien el franchisee (franqueado) pagará directa o indirectamente, de una forma u otra, una remuneración".¹¹

Para nosotros es un contrato de comercio internacional innominado en el derecho positivo latinoamericano, sin forma específica aun cuando por su complejidad estimamos que debe ser escrito, y por el cual una parte llamada franqueador, concede o transfiere una operación comercial específica a otro llamado franqueado; siendo que tal operación mercantil involucra necesariamente para su acción de una serie de otros elementos protegidos jurídicamente como el nombre, marca, gerenciamiento, venta de insumos, equipos y maquinaria específica.

Para autores, como Waldirio Bulgarelli, es una operación por la cual un comerciante titular de una marca común cede su uso, en un sector geográfico definido, a otro comerciante. El beneficiario de la operación asume íntegramente el financiamiento de su actividad y remunera a su contratante con un porcentaje calculado sobre el volumen de los negocios. Reposa sobre la cláusula de exclusividad asegurando al beneficiario, en relación con los concurrentes, el monopolio de la actividad.¹² El deslinde del autor brasileño lo aleja de quienes consideran que el franchising es sólo una técnica de ventas y

deja en claro que no es una venta con exclusividad, sino un nuevo contrato, con mayor amplitud y complejidad que el de concesión mercantil.

4. CONTRATO DE INGENIERÍA DE CONSULTA.

Aun cuando la comercialización internacional de servicios de ingeniería de consulta por parte de los países de América Latina es reciente y circunscrita a Argentina, Brasil y México, hay esfuerzos valiosos de empresas peruanas que actuando vía consorcios han logrado penetrar en mercados externos. Además la tarea del consultor está en asistir para que las empresas nacionales se internacionalicen pero igualmente para negociar las obras que se hagan en el propio país.

Este contrato en el comercio internacional es el de mayor volumen en cuanto a precio y junto con el franchising el que presenta más dificultad para delimitarlo jurídica y aun comercialmente.

Así en principio el contrato de consultoría y de diseño y, de modo inevitable, la construcción y montaje son ejecutados siempre en el territorio del país comprador. Luego se trata más bien de una transferencia de insumos, partes y piezas que pueden provenir de diferentes orígenes, es decir distintos países, y que concurren hacia el país importador. De tal manera que siendo un contrato internacional puede darse el caso que el país vendedor no exporte ningún bien o insumo y que en su totalidad éstos provengan de países ajenos a la relación contractual. Siendo incluso que uno de los sujetos, en este caso la empresa de ingeniería solo sea nacional por el capital de origen y que su sede esté en otro país, por ventajas tributarias.

Otra característica de este contrato es que su ejecución se contabilizará indistintamente en la balanza comercial como en la de pagos del país vendedor. Así por ejemplo, el personal que trabaja en el exterior podrá hacer remesas financieras de los ahorros personales para sus familias, o parte de las ganancias de la empresa pueden ser repatriadas bajo la forma de préstamos, vinculándose la operación bancaria con un depósito de igual plazo.¹³

Este contrato puede adquirir las siguientes formas:

10. GUYENOT, *Les groupements de consseccionnaires et le franchising*, en *Revue Droit Commercial*, Paris, 1972, pág. 280.

11. CHERTO, Marcelo, *Franchising*, Ed. McGraw-Hill, São Paulo, 3a. ed. 1989, págs. 4 y ss.

12. BULGARELLI, Waldirio, *Contratos Mercantiles*, Ed. Atlas.

13. CEPAL, *Ingeniería y consultoría en Brasil y el Grupo Andino IPEA/CEPAL*, Estudios e Informes N° 15, Santiago de Chile, 1982, pág. 10.

a) Contratos de preinversión que comprenden investigaciones de mercado, alternativas industriales.

b) Contratos de factibilidad, para efectuar infraestructura de obra, inversión definitiva, factibilidad técnico-económica-financiera.

c) Contrato de suministro, en el cual se especifica la provisión de insumos y bienes para culminar una obra de ingeniería. Una de las novedades en el nuevo Código Civil del Perú (1984) es el artículo 1606 que lo incorpora. Este es un contrato típicamente mercantil ya que se trata de una operación para la prestación periódica o continuada de bienes o insumos. Es decir una operación normalmente de carácter empresarial, pues, salvo casos de excepción sólo mediante una empresa puede darse tal prestación.¹⁴

d) Contrato de gerenciamiento, es el que trata de la administración, inspección de la fabricación y pruebas de funcionamiento.

e) Contratos de construcción pesada, es el más importante de todos los contratos pues viene a representar la parte final de los contratos previos que se han explicado anteriormente. Tiene por objeto la ejecución de las obras civiles y/o el montaje de equipos.

En algunos documentos, felizmente no jurídicos se habla de la licitación como una modalidad contractual, no lo es, más bien es un acto administrativo o en todo caso la forma de seleccionar a una empresa. Es un acto que puede o no derivar en un contrato comercial, pero de ninguna manera un contrato internacional. Por ello es que cada vez con más frecuencia se realizan procesos de precalificación y posteriormente la licitación entre las empresas calificadas que es recién el medio por el cual una empresa oferta sus servicios al importador interesado.

Tales propuestas implican elaboraciones complejas y detalladas de servicio a ser prestados. Aceptada la propuesta, sea de manera directa o a través de una licitación, se pasa a celebrar el contrato que es la culminación de un proceso revistiendo así toda la validez jurídica que tal negocio amerita.

5. CONTRATO INFORMÁTICO.

El creciente desarrollo del fenómeno informático ha propiciado la comercialización de los bienes

(hardware) y de los servicios (software) derivados de dicha tecnología, a través de los contratos informáticos.

Algunos autores, como Julio Téllez Valdés, designan esta modalidad contractual como "... todo acuerdo de partes en virtud del cual se crean, conservan, modifican o extinguen obligaciones relativas a los sistemas, subsistemas o elementos destinados al tratamiento sistematizado de la información".¹⁵

Nosotros apuntamos a conceptualizarlo bajo las características de un acuerdo de partes a título oneroso sobre prestaciones vinculadas al tratamiento sistematizado de la información, tanto en lo que se refiere a equipos y bienes como a los servicios para su mantenimiento y el conocimiento, almacenado, procesado y orientado hacia la explotación de tales bienes. Siendo que además se da un desplazamiento de mercancías por jurisdicciones distintas.

Los sujetos de la relación contractual son: el proveedor (fabricantes, distribuidores, suministradores de servicios informáticos); el usuario (que utiliza los equipos o servicios informáticos). Siendo que el objeto puede revestir varias modalidades sea que se trate de una transferencia de equipos, arrendamiento, teasing, o prestación de servicios.

El aspecto que merece más cuidado al momento de estipular el contrato es el gran desequilibrio evidente entre las partes, que además es una constante en todos los contratos internacionales de tecnología, pues siempre el proveedor de bienes y servicios se vale de sus conocimientos técnicos sobre la materia y el correlativo desconocimiento del usuario que no solamente no conoce con profundidad el diseño del equipo ni el detalle de su tecnología sino que, además, carece de asesoría jurídica especializada; así aparecen estos contratos con terminología excesivamente técnica y carencia de elementos jurídicos. Los ejemplos o casos de contratos que se observan en la mayoría de los países latinoamericanos muestran vacíos jurídicos que dan ocasión a las interpretaciones más diversas y un margen bastante gris que propicia conflictos futuros. Así, se aprecian contratos en los cuales hay una ausencia clamorosa de términos como "performance bond", reparación del sistema, indemnización por daños y perjuicios, entre otros.

Otro aspecto a considerar es el del llamado "riesgo informático" y que se refiere a la incertidum-

14. TORRES Y TORRES LARA, Carlos, *La impronta mercantilista del nuevo Código Civil del Perú* (1984).

15. TÉLLEZ VALDÉS, Julio, *Contratos informáticos*, Ed. UNAM, México, D.F., pág. 17.

Escaneado por Biblioteca Judicial "Fernando Coto Albán"

bre ante la eventualidad de un daño sobre los bienes y servicios informáticos.

No existe en el ordenamiento nacional una figura jurídica especial sobre el particular, aunque se pueden aplicar por extensión otras reglas. Sin embargo, es conveniente indicar que el concepto de riesgo informático es una noción "in extenso" que se desarrolla paralelamente con el crecimiento tecnológico y que en consecuencia merece atención por parte de la doctrina a fin de ir perfeccionando los términos contractuales, divulgar esta nueva modalidad, analizar las distintas experiencias surgidas en otras realidades y concadenar estas obligaciones con el contrato de seguro a fin de resguardar la parte más débil en la relación contractual que es siempre el usuario.

Esta modalidad origina otras figuras que son contratos accesorios, como el caso del "seguro infor-

mático" como medida preventiva y correctiva ante la eventualidad del "riesgo informático".

Si bien este contrato nace del derecho común contractual sus ajustes y modalidades le dan una consideración particular que merece un tratamiento idóneo. Algunos autores, como Brandon, D. y Segelstein, S. (Data Processing Contracts) y Linant, X (L'informatique et le/droit) hablan incluso de un derecho informático. Nosotros creemos, junto con Domingo García Belaúnde, que no es recomendable hablar de un derecho para cada acontecimiento económico comercial. Más bien se puede tratar dentro de una Teoría General de los Contratos Internacionales pues las principales consideraciones de esta figura (jurisdicción, formalidad, tradición, acuerdos internacionales, responsabilidad) son comunes a los otros tipos de contratos tratados en el presente trabajo.
