

EL CONTRATO INFORMATICO

EDUARDO HAJNA RIFO °
Universidad Católica, Valparaíso

I. INTRODUCCION

Al comenzar a intentar explicar a ustedes la problemática que ha generado en el campo del contrato la irrupción en nuestro país de las tecnologías que son el producto de las ciencias de la ingeniería computacional, es mi deseo antes y a vía de ejemplo tomar una situación que en especial los aficionados a la pesca me comprenderán. Quien por primera vez desea por pasatiempo o deporte capturar un pez se enfrenta a diferentes alternativas de cómo hacerlo; así habrá algunos que traten de copiar la efectiva forma que tienen de hacerlo los osos, irán al río y a golpes de mano tratarán de capturarlos, con el éxito que podamos imaginar; otros irán a la tienda y comprarán los equipos y cañas más sofisticadas y complicadas, y sin saber cuál es su óptima aplicación recibirán los más frustrantes resultados; otros buscarán en el río caudaloso y con los implementos que les han contado que sirven y a lo más, quizás, lo único que obtengan sea mojarse y, por último, habrá algunos que humildemente irán donde el pescador avezado para que les enseñe qué implementos necesitan y cómo

° Conferencia pronunciada por el Prof. don Eduardo Hajna Rifo en el 3er. Seminario de Informática Jurídica, realizado en Santiago, en el mes de octubre de 1985, con el patrocinio de la Contraloría General de la República.

hacerlo; quizás estos últimos sean los únicos que vean su experiencia coronada por el éxito.

Esta pequeña historia es el relato de la evolución de la informática en nuestro país, tenemos la experiencia del que a golpes trata de obtener resultados y cuando no los logró, dijo como el zorro de la fábula, estas uvas están verdes, no es el tiempo de la informática. Hay otros que compraron los más sofisticados, complicados y caros equipos sin saber para qué les pueden servir y a partir de ellos trataron de buscar problemas que solucionar. Otros fueron los innovadores que, actuando contra la corriente, agotaron sus esfuerzos y entusiasmo y quizás también su dinero sin lograr resultados y por último han estado los que pensaron qué querían, qué problemas deseaban solucionar y después, asesorados, adquirieron las herramientas necesarias que los conducen paulatinamente por el camino del éxito.

Estas experiencias, que son como dije las que relatan la evolución del proceso informático en nuestro país, no han estado acompañadas de una similar actitud de parte de los abogados y entonces el problema de la contratación del equipo, por compra, por *leasing* o arriendo; la adquisición del programa lógico, y de los productos que derivan de él, han sido asumidos en una forma de asimilación de experiencias; cuando se habló de comprar se pensó en la compraventa, y si se pensó en ella se la asimiló a la de un vehículo; la adquisición de programas se asimiló a locación de servicios y la de transferencias de productos informáticos, esto es de información, a la de suministro de energía, esfuerzos todos que pueden haber dejado satisfechos a los abogados participantes, pero sin analizar un punto que es clave en el tema, cual es que el equipo carece de especificidad funcional, sólo servirá en tanto en cuanto el programa lógico le dé sentido y el tal programa sólo servirá si los objetivos fueron bien determinados a priori y los productos sólo serán útiles si los datos fueron veraces, oportunos y han sido validados posteriormente.

Pero no es mi interés criticar lo que se ha hecho, sólo referirlo como un marco introductorio para que podamos entrar en la materia propia de esta presentación y su tema, cual es el "Contrato Informático".

Sabemos que la informática concierne al mismo tiempo a bienes muebles, materiales e inmateriales. Pero nuestras legislaciones de origen románico difícilmente recogen las situaciones en las que se encuentran estos dos tipos de bienes al mismo tiempo, es decir, los bienes inmateriales y los materiales.

La regla general del derecho ubica a los bienes inmateriales en un campo muy específico que goza de un ordenamiento propio.

En los casos en que los bienes incorporales están acompañados de bienes corporales, la teoría del derecho civil de lo accesorio permite, mediante una ficción jurídica, someter los primeros al régimen jurídico de los segundos. Pero en la informática esta solución es inviable.

En efecto, los equipos lógicos tienen cada vez un papel o rol más importante en relación a los bienes corporales o equipo físico; su propio costo es hoy día cada vez más importante y nadie puede pensar que una base de datos deba ser tomada en consideración únicamente en lo que respecta a sus componentes materiales y no con respecto a los datos que contiene.

Esta situación plantea a priori un problema desde el punto de vista aduanero, ya que sólo puede ser aprehendido el soporte independientemente de las informaciones que contiene. Son éstas últimas las que componen efectivamente el valor real del bien en cuestión, que entonces es tanto físico como intelectual.

Con el propósito de definir las grandes cuestiones que surgen en el campo del contrato informático voy a realizar este análisis desde los siguientes cuatro aspectos:

1. Establecer las tipologías de los contratos.
2. Analizar sus principales cláusulas.

3. Orientar los criterios para su celebración.
4. Analizar los problemas básicos de responsabilidad.

Dejaremos de lado, problemas relevantes tales como los de dominio, naturaleza de la inversión del *software* y el marco jurídico que necesitan, ya que en consideración al tiempo, lamentablemente no podemos abocarnos a ellos.

1. TIPOLOGIA DE LOS CONTRATOS

a) Siguiendo un proceso ideado por IBM conocido con el nombre de *UMDBUNLING* se puede constatar en la informática la existencia de una serie de situaciones jurídicas en las que se genera toda una serie de contratos tales como:

- El contrato de venta o alquiler del material o equipo físico;
- El contrato de realización, adaptación o licencia de los equipos lógicos;
- El contrato de mantenimiento de equipos físicos y lógicos;
- Los contratos de prestaciones diversas
 - Asistencia técnica.
 - Capacitación y formación.
 - Ayuda a la puesta en marcha.
 - Auditoría computacional.
 - Control de resultados.
- Los contratos de venta o suministro de productos informáticos.

Todos estos contratos pertenecen sin duda alguna a la categoría de los contratos *sui generis*, salvo en lo que respecta a los bienes materiales. Cuando examinamos cláusula por cláusula estos contratos, constatamos sus enormes diferencias, las apreciaciones jurídicas son difíciles y dan lugar en otros países a enormes polémicas y controversias judiciales, por lo que trataré de desentrañar el misterio.

b) Realizar y fundamentar una tipología de contratos que se funde en un elemento técnico que funciona sobre la base de la distinción entre bienes corporales y equipos lógicos a mi juicio tampoco es correcta. En primer lugar, debemos puntualizar que esta diferencia en materia informática no deriva de una condición técnica, ya que muchas funciones pueden y son realizadas por el equipo lógico o mediante el equipo físico, bajo lo que se denomina *firmware*. En segundo lugar, las limitaciones del equipo físico e inclusive sus defectos son corregidos por el propio desarrollo del equipo lógico, de lo que se puede inferir que no hay desde el punto de vista técnico una distinción suficientemente clara como para poder ser aplicada en todos los casos.

Desde otro punto de vista, la noción misma del equipo físico o *hardware* no es clara, es cada vez más difícil encontrar material comercializado como tal, lo normal es que la comercialización comprenda un conjunto de placas o de equipos de base, es así como aparecen cada vez más mezclados el objeto material y equipo lógico componiendo un bien que tiene ambas calidades. A este problema hay que agregar el hecho que la informática es el primer bien tecnológico carente de especificidad funcional. En casi todos los casos que normalmente conocemos, la falta de realización de la función esperada a partir del bien en cuestión provoca inevitablemente la inadecuación del producto; si nosotros pensamos en la compra de un automóvil nuevo de un valor de US\$ 10.000.—, pero sin motor ni caja de cambio, no lo adquiriremos porque no sirve a la función para lo cual lo compraríamos, pero en materia informática es todavía imposible definir a priori la función específica asignada al producto, porque dependerá del usuario, dependerá del *software* que se implemente, dependerá de la calidad de los datos que se colecten y dependerá también de los productos informáticos que se desean.

También cabe señalar que a menudo se puede eliminar la inadaptación funcional del equipo recurriendo a inversiones complementarias y, por último, es difícil, aunque no imposible, determinar si los problemas derivan del equipo físico o al lógico ya que ellos quedan íntimamente ligados.

c) Por otra parte, cabe señalar que el usuario que se enfrenta al marco jurídico de comercialización del proveedor se encuentra en una de las posiciones jurídicas más difíciles, principalmente si consideramos que el proveedor normalmente viene apoyado de un contrato originado bajo un sistema jurídico de raíz sajona; de allí es que sea prudente consignar los que, a mi juicio, son los tres obstáculos a los que se enfrenta:

1. La venta del equipo físico y la realización del equipo lógico no se sitúa en los mismos ámbitos jurídicos, los dos sectores no son compatibles.

2. Como ya dijimos anteriormente por medio del UMDBUNLING nos encontramos con una serie de contratos cuya característica es que el objeto que organizan es autónomo. Es ésta la razón por la cual, si el equipo lógico plantea dificultades, no es posible para el usuario retener parte del pago que adeude del equipo físico y por el contrario el usuario también deberá pagar el equipo físico aunque el equipo lógico no satisfaga sus necesidades.

3. También hay que tener presente la política que han seguido los proveedores americanos, en cuya virtud los vendedores de equipos físicos raramente comercializan equipos lógicos de aplicación.

Es por estos obstáculos que es posible concluir que dentro del problema contractual tradicional, nos encontramos en presencia de dos ámbitos, dos contratos y dos posiciones jurídicas distintas.

a) OBJETO DEL CONTRATO

Propiamente hablando, sabemos que los contratos no tienen objeto, porque lo propio de ellos es crear obligaciones, pero la obligación sí que tiene objeto, que es la cosa material o el hecho o abstención sobre que ella versa; pero si aceptamos que las partes contratan para que el deudor se obligue podemos concluir que el objeto del contrato es el mismo de la obligación y que es uno de los elementos esenciales del contrato; desde el punto de vista jurídico, en materia informática, siempre está muy mal definido; generalmente se conduce su definición a siglas propias del propio proveedor y relacionado con unas especificaciones respecto de las cuales el fabricante se ha reservado el derecho de modificación sin expresión de motivo ni aviso.

Es por esta razón que cuando el usuario reclama o se queja de la inadaptación de sus equipos lógicos o materiales a sus necesidades, es extremadamente difícil para el juez apreciar cuál es la base misma del contrato. Entonces definir el objeto será una de las principales obligaciones de los técnicos y sus abogados.

b) ESTATUTO JURIDICO DEL EQUIPO LOGICO

Como cuestión previa, hay que señalar que debemos distinguir el equipo lógico del producto lógico, se dice que sin duda alguna el primero se asimila a esa nueva categoría de contratos que en la doctrina internacional se denominan de empresa, es decir, la realización de un objeto futuro a partir de una base definida de mutuo acuerdo.

Pero esta descripción jurídica en el contrato informático debe ser acompañada de las etapas que comprende la realización de él y éstas son: el análisis funcional, el análisis orgánico, la definición, la programación y el procedimiento de explotación.

Pero como los productos informáticos son la consecuencia de un programa que debe estar concluido con anterioridad, es también difícil aceptar que nos situemos en el marco del contrato de empresa ya que el producto informático dependerá entonces de un contrato que debe estar cumplido y entonces qué será primero, el huevo o la gallina, el producto o el programa.

Por otra parte hay quienes lo asimilan a un contrato de venta y que olvidan que en la práctica en estos negocios no hay transferencias de propiedad, ya que lo común, es que no se haga entrega del detalle del programa fuente y que queda reservado en el "saber hacerlo" de su autor y en consecuencia liga, amarra al usuario a ese *know how* y también olvidan que por regla general el contrato de venta parte del supuesto de bienes muebles corporales. Supuesto que generalmente no se da en la especie.

c) RECEPCION

Otros de los grandes problemas de los contratos es definir cuándo y cómo se produce la recepción de los bienes que los constituyen, para lo cual cabe señalar que la recepción está constituida por una serie de actos complejos de los cuales se pueden destacar los siguientes:

- la recepción provisional y la definitiva.
- el pago provisional y el definitivo.
- el control de conformidad y su testado.
- el control de conformidad en funcionamiento.
- la verificación de la aptitud y el servicio regular.

Para este conjunto de situaciones, no es posible generar un marco jurídico legal, sino que necesariamente se dependerá del que las partes resuelvan adoptar, y entonces las partes en forma previa deben saber que estas relaciones no son organizadas ni tampoco precisas y que para cada caso o situación habrá que proveerlas.

Debemos tener presente que siendo casi de la naturaleza del contrato, el desequilibrio existente entre proveedor y usuario, así como la natural incapacidad técnica de los usuarios, es que las cláusulas de garantía en materia informática han sido construidas con frecuencia como cláusulas de exclusión de garantía.

Así, será normal, entonces, que en los contratos encontremos las siguientes exclusiones:

- No hay garantía de que los programas ejecuten la labor según los métodos previstos por el cliente, porque se tratará que las ejecuten según la metodología o sistema del proveedor.
- No hay garantía de que el equipo lógico ofrezca al usuario los instrumentos y las funciones deseadas.
- No hay garantía de fallas o defectos ocultos, de tal suerte que no opera el vicio redhibitorio en ellos porque el bien generalmente no existe al momento del contrato.
- No hay garantía en lo que se refiere a la responsabilidad por perjuicios directos o indirectos, sea al usuario o a los terceros que puedan sufrir daños o perjuicios.
- No hay garantía en materia de derecho de propiedad, porque él no se transfiere en ningún caso.
- No hay garantía en materia de usufructo, ya que se reserva el proveedor la discontinuidad de la línea o del producto.

Es trabajo del abogado y del técnico morigerar los efectos de estas exclusiones, ya que habrá que ver que si se las construye como una garantía sean posibles de verificar y ejecutar.

III. CRITERIOS PARA SU CELEBRACION

Paremos un instante para señalar que también debemos aprovechar el tiempo y el esfuerzo en la búsqueda de un buen contrato; es frecuente que en el trabajo nuestro pensemos que el contrato debe ser un arma que posiblemente emplearemos en un litigio, actitud que puede estimarse lógica en los contratos tradicionales, pero no en el caso del contrato informático. Piensen ustedes que nosotros revisamos con cuidado un contrato de compraventa y los títulos de una casa, los antecedentes de un automóvil, las obligaciones en un contrato de mutuo o las garantías en uno de arriendo, pero que simplemente parece ser un contrato de 200.000 dólares y más, en que no hay cuidado y generalmente se trata de hacer sobre la base de un formato que entrega el proveedor.

El contrato informático como normalmente no lo entenderá el juez debe ser la base para una relación constructiva entre las partes; el contrato debe dar forma a las aspiraciones y establecer las obligaciones de las partes interesadas, debiendo prescribir una metodología de la relación establecida en él o en el precontrato.

Estamos pues ante un contrato que no sólo especifica qué equipo o qué elementos de programación son proporcionados a quién y a qué precio, sino que también debe anticipar problemas futuros y ante ellos expresar claramente y para ambas partes los pasos que deben conducir a una solución.

Al trabajar estos contratos, a diferencia del resto, no tiene sentido orientar al comprador a discutir el precio, sino que sus esfuerzos deben dirigirse a obtener el máximo de protección contra los imprevistos o contingencias, que de no ser considerados son la principal fuente de gastos para el usuario.

El comprador, sus técnicos y abogados deben investigar las contingencias que han complicado la existencia de

otros usuarios y la forma en que las han sobrellevado; quien así lo hace será más capaz de protegerse a sí mismo.

Como sabemos que no podrá existir el contrato perfecto, cabe señalar algunas cuestiones que vale la pena tener en consideración al momento de negociar.

Así vale la pena reiterar que el vendedor siempre tendrá un "contrato standard" a mano porque desde el punto de vista suyo y de su empresa es el tipo que le da toda la protección deseada, que le permite tener todas las exclusiones de garantía posible, contrato que por ser de adhesión debe ser inaceptable para el comprador; el vendedor aceptará, en aras de una negociación, modificar en algo el contrato tipo.

Si el contrato base o tipo digo que es inaceptable para el comprador, éste debe junto con su abogado preparar por su parte un contrato ideal, con todas las garantías posibles; de tales puntos de partida podrá ser posible realizar un proceso de concesiones mutuas hasta lograr un contrato más aceptable para las partes.

Recomiendo a todo adquirente potencial de una computadora o de un programa que antes de definir el modelo que buscará debe desarrollar cuidadosamente las especificaciones de su contrato, para evitar con ello una fuente inabundante de gastos o de problemas.

Son famosos algunos casos de contratos de computadoras en Estados Unidos; hay, por ejemplo, uno de más de 1.500 páginas que abarcó la instalación completa de un sistema de un valor superior a los US\$ 6.000.000; guardando las proporciones, ¿de cuántas páginas han sido los contratos de cerca de 1.000.000 de dólares que se han celebrado en nuestro país? Lo regular es que un buen contrato demore no menos de dos meses de preparación y deberá constar de unas sesenta cláusulas aproximadamente.

Puede sorprenderlos que pueda afirmarse que un buen contrato deba tener tan alto número de cláusulas, pero con tal propósito se han preparado listas de verificaciones para

un contrato que tienen no menos de 150 ítemes y que permiten ayudar a la búsqueda de un buen contrato; con todo, cabe señalar que siempre hay que realizar una lista previa de verificaciones.

Antes de terminar este párrafo quisiera detenerme algunos momentos en torno al problema jurídico que va envuelto en la realización de un contrato de suministro de información.

Estamos ante un típico contrato informático, pero de los más complejos, según se trate de la posición de las partes y del objeto de la información negociada.

En efecto, si se trata de un contrato en que interesa el punto de vista del suministrante, éste debe tratar de obtener del usuario la suscripción de un contrato tipo, lleno de exclusiones que aseguren su independencia e irresponsabilidad.

Pero desde el adquirente esta posición podrá aceptarse sólo cuando la información que se suministra no está destinada a orientar una resolución, pero cuando la información está destinada a apoyar o a orientar una decisión, y ésta se adopta en base a esa información, el contrato respectivo deberá ser muy cuidado y necesariamente proveer la responsabilidad del suministrante según los efectos o consecuencias que resulten de la tal decisión.

IV. PROBLEMAS BASICOS DE RESPONSABILIDAD

a) LAS RELACIONES PRECONTRACTUALES

Este ha sido, sin lugar a dudas, el campo que mayor impacto innovador ha producido la informática en el derecho de los contratos.

En efecto, las nuevas tendencias del derecho consideran a las relaciones precontractuales en materia informática como jurídicamente relevantes, en base a la responsabilidad contractual.

Así ha sido aceptado por la doctrina y jurisprudencia francesa y norteamericana, las que, conscientes de la especificidad de la informática y de la falta de especificidad funcional del equipo físico, han señalado que las relaciones precontractuales adquieren valor jurídico ya que en ellas normalmente se definirá con bastante claridad la necesidad que el usuario deseaba satisfacer y ello por la natural desventaja técnica del usuario en el contrato; tal definición puede verse desaparecida justamente por una inversión del objeto del contrato en que ya el equipo físico o lógico no estarán orientados a satisfacer tal necesidad, sino a regular las obligaciones que se generan en torno al equipo como objeto del contrato. Recomendando entonces dar un valor jurídico y práctico a todos los instrumentos y documentos de la fase precontractual, a la que el tribunal deberá reconocer un valor jurídico.

Es esta la razón por la cual la jurisprudencia tanto francesa como norteamericana han aceptado y reconocido que en el precontrato están definidos el objeto y la causa del contrato y de allí su valor.

b) CONTROL DE CONFORMIDAD Y GARANTIA

Ya dijimos que es muy difícil determinar el concepto de "recepción" en los contratos informáticos, si no existen precisiones hechas expresamente por las partes.

Así en el contrato de equipo físico deberá establecerse claramente en qué consisten efectivamente los conceptos de "puesta en funcionamiento", de "puesta a punto" y "de dificultad derivada de la puesta en marcha", todos conceptos ambiguos pero que todos los técnicos e ingenieros creen tener claro de qué se trata cada uno de ellos; pero que cuando debemos otorgar la conformidad y devolver las garantías, la cuestión es polarmente opuesta y lo que cree uno no lo cree el otro. En efecto, todos tenían claro que cada uno de ellos entendía algo, pero no se preocupó

de establecer si su concepto era similar al de su contraparte.

En el contrato de suministro de equipo físico el problema de la conformidad es aún más difícil de precisar; en efecto, el programa puede ser testeado y probado antes de su recepción y estimarse que con tales pruebas conforme está en condiciones de ser recibido.

Pero también puede estimarse por el usuario que su recepción sólo se producirá con el establecimiento fehaciente e indubitado de que es posible lograr los productos informáticos deseados, lo que sólo podrá ser posible cuando la base esté efectivamente constituida, y entonces la recepción dependerá de actos y actuaciones exclusivas del usuario, lo que repugnará a la doctrina del contrato.

Respecto de estos puntos vale la pena señalar que en relación a los equipos lógicos el concepto de responsabilidad ha variado. En los primeros tiempos de la informática y hasta el año 1980 se exigía un sometimiento del proveedor a una obligación respecto del resultado; hoy sólo se acepta la obligación respecto a los medios informáticos contratados; deben fijarse cómo se ha producido una evolución conceptual de enorme importancia jurídica, pero que ha llevado al contratante a definir hoy día con absoluta claridad el medio informático contratado.

Se ha justificado esta limitación de la responsabilidad en que es imposible realizar un equipo lógico sin fallas y que de haberlas éstas son generalmente subsanables; a que la calidad de las funciones realizadas por el instrumento informático depende de los procedimientos de funcionamiento que son de la exclusiva responsabilidad del usuario y que en el campo de la informática el concepto de "resultado" queda generalmente indefinido justamente por la naturaleza de esta técnica.

En los casos de contratos de suministro de información quiero señalar que a mi juicio aun cuando el contrato respectivo declare la irresponsabilidad del proveedor respecto

de la calidad de la información, debo señalar a ustedes que creo que el proveedor no puede desprenderse de la obligación de responder de la calidad, de la veracidad y de la oportunidad de los datos e información que se suministra, sobre todo cuando ella está destinada a apoyar una gestión o a orientar una decisión, responsabilidad que será contractual cuando se produce un incumplimiento o retardo de las obligaciones contraídas, y que será extracontractual cuando el daño o perjuicio se produce sin la intención positiva de inferirlo, como en el caso en que los datos suministrados no están completos o contengan errores que no fueron corregidos por el suministrante; también ocurrirá cuando se ha recibido información relativa a un tercero, respecto del cual se actúa en su perjuicio, como es el caso de algunas bases de datos que venden información respecto de personas a veces con error.

Hay tantos otros aspectos a los que hubiera querido referirme y que son también importantes, pero perdónenme ustedes; antes de terminar quisiera complicarles aún más esta cuestión del contrato informático. Hay una variedad a la que no me he referido pero que es de enorme importancia, cual es la de la venta o suministro de programas de seguridad que están destinados a impedir el acceso no autorizado a la base de datos, en los cuales el proveedor por regla general asegura al usuario que las claves, santos y señas y otros medios le dan "plena seguridad"; pero qué ocurre respecto al contrato cuando accede a la base de datos un tercero no autorizado, no me refiero al empleado que sabe las claves y delinque, sino al acceso externo, qué sucede si defrauda, si se transfiere electrónicamente fondos. ¿Tiene responsabilidad el proveedor de los sistemas de seguridad? La respuesta es que no hay duda que la tiene, pero que normalmente la magnitud del daño excede con creces su propia capacidad de pago; recomiendo entonces precisar con total claridad el concepto de seguridad ofrecido al contratar.

CONCLUSION

Hubiera querido decir más, pero el factor tiempo lo impide; sólo quiero al concluir hacerles presentes algunas cuestiones curiosas en relación al contrato informático. Si éste se refiere al equipo físico éste está además protegido por patentes e interdicciones de modificarlo, que radican la obligación de cumplirla en el usuario, y si afecta al equipo lógico el programa fuente no se transfiere con la realización del equipo lógico, de tal suerte que el usuario dependerá siempre de su proveedor, tanto para evolucionar como para modificar, a menos que se diera el enorme y caro trabajo de tratar de descubrirlo.

Es por estas razones que hago presente a ustedes que los marcos tradicionales del contrato y sus construcciones supletorias son difícilmente aplicables a la informática, por lo que debemos tender a aceptar que el derecho informático chileno se comienza a construir y a formar en el contrato.

Y si tal es así, el derecho informático nace entonces de su fuente primaria, cual es la voluntad de una de las partes de utilizar una herramienta en la satisfacción de una necesidad y en su formación reclama mutuo concurso.

Chile es un país que posiblemente ya no construya computadores que ya cuando viene la quinta generación, nuestra tecnología está muy lejos de alcanzarla, pero no tengo duda alguna que sí tenemos una capacidad de producción *software*, tanto para la satisfacción de nuestras necesidades, como para la exportación.

Como el equipo lógico es pura creación intelectual, nos deberemos preocupar que los contratos que a ella se refieran deberán ser tan cuidadosos de modo de asegurar el desarrollo efectivo del área que se encuentra más a nuestra mano.