

BIBLIOGRAFÍA

Soyla H. LEÓN TOVAR

TÉLLEZ VALDES, Julio, *Contratos
informáticos* 582

Sin embargo, su generalidad nos ofrece un cuadro muy sugestivo de las cuestiones más destacadas que gravitan alrededor del derecho presupuestario.

María de la Luz MIJANGOS BORJA

TÉLLEZ VALDES, Julio, *Contratos informáticos*, México, UNAM, 1988, 253 pp.

La investigación científica y tecnológica muestra tan sorprendente avance en las últimas décadas, que uno, o tal vez el único, de sus productos más revolucionados, la computadora, es actualmente el instrumento necesario para el desarrollo de cualquier actividad, inclusive a nivel escolar y familiar. Parece cierto, por tanto, que en el año dos mil habrá dos clases de analfabetos: la de los que no saben leer y escribir, y la de los que ignoran el manejo de una computadora.

Así las cosas, el derecho no puede permanecer a la zaga de esos progresos; si bien éste evoluciona de manera más lenta, procura siempre alcanzar sus fines usando como instrumento a la ley, cuyo contenido se reforma en cada momento. El derecho mexicano ha reconocido los progresos científicos y tecnológicos y permite, entre otras cosas, que ciertos actos se conserven o almacenen en discos de computadoras.

Ante esta segunda revolución industrial, también los juristas están inmersos en la problemática generada por el uso, producción y explotación de la computadora. Algunos privatistas incluso han desarrollado una teoría sobre nuevos contratos, los llamados informáticos, mismos que en su opinión presentarían características y prestaciones peculiares que los hacen merecedores de una nueva clasificación. Esta es precisamente la idea de Julio Téllez Valdes, estudioso de lo que se llama derecho informático, que está plasmada en su reciente libro titulado *Contratos informáticos*, categoría que por no estar expresamente regulada en la ley, formaría parte de los negocios atípicos.

Sin embargo, conforme a lo expuesto por el autor, no debe quedarnos duda alguna que los, así llamados por él, contratos informáticos carecen de particularidad alguna y son, por el contrario, simplemente contratos de compraventa, arrendamiento, prestación de servicios profesionales y de seguro, como intentaremos demostrar a continuación.

En efecto, no obstante la intervención legal y estatal, la autonomía de la voluntad y la libertad contractual permanecen como pilares del derecho privado y como fundamentos de la creación de nuevos supuestos

creadores o transmisores de derechos y obligaciones. Pero no debe olvidarse que la *tipicidad* se contempla tomando en consideración tanto la legitimidad, es decir, que el acto vaya dirigido a realizar un interés merecedor de tutela y sea producto de la autonomía *negocial*, como el carácter estructural, traducido en la determinación de que el contrato sea o no obra de aplicación de la norma al hecho.

Es cierto que los nuevos fenómenos económicos, principalmente, han provocado la creación de nuevas figuras jurídicas —tales son los casos del arrendamiento financiero (*leasing*), el *factoring*, la distribución o el estimatorio—, mismas que no pueden ser encuadradas en los esquemas tradicionales, por lo que subsumir una nueva relación jurídica en una ya regulada por el derecho, sería tanto como menospreciar no sólo la función del jurista, sino también obstaculizar la adaptación y fines del derecho a una sociedad cambiante; sin embargo, también es cierto que, parafraseando a De Nova J. (*Il tipo contrattuale*, Padua, 1974, p. 15, nota 44), pretender reconducir una relación jurídica típica a un negocio *sui generis* distinto, únicamente porque su objeto indirecto lo constituyen bienes destinados o relacionados con la informática, equivaldría a desconocer el derecho y a confesar que su estudio ha sido inútil y privado de éxito.

Negamos categóricamente la existencia del tipo de contratos propuestos por el autor, con una naturaleza distinta a la ya prevista por la ley; no dudamos de la existencia de nuevas relaciones jurídicas que son producto del uso o explotación de computadoras, pero la eventualidad de que el objeto indirecto de una compraventa lo constituya un UCP (Unidad Central de Procesamiento), no hace al negocio ser “informático” y tampoco le da tal carácter al arrendamiento, al seguro o la prestación de servicios cuyo objeto arrendado, asegurado o para el que se ofrecen los servicios sea una computadora, pues llegaríamos al absurdo de clasificar como compraventa jurídica, pediátrica, hospitalaria, automotriz, odontológica, etcétera, según se haga para adquirir un escritorio para un abogado para atender sus asuntos, una camilla para consultorio u hospital, un automóvil, en fin, sobre aparatos de ortodoncia, respectivamente.

Además, me parecen temerarias muchas de las afirmaciones que en sólo setenta y cinco páginas se hacen; amén de que el resto del trabajo está dedicado a reproducir cartabones de contratos supuestamente informáticos (lo que permite suponer una preocupación más acentuada por cobrar derechos de autor que, cuando menos, por analizar la ley). Nos permitimos a continuación destacar algunos de dichos enunciados.

1. Define al contrato informático como “todo acuerdo de partes en virtud del cual se crean, conservan (*sic*), modifican o extinguen obligaciones relativas a los sistemas, subsistemas o elementos destinados al tratamiento sistematizado de la información”. A la luz del Código Civil (artículo 1792) ello sería convenio y no contrato, aunque no se alude a conservación de obligaciones en ese Código y pese a que Téllez olvida añadir un elemento importantísimo (¡se le olvidó!): los derechos.

2. En cuanto a la compraventa “informática”, se menciona que ella “se refiere a los equipos y *suministros*. . .”; “su esencia es similar a la de cualquier contrato de compraventa referido a otros bienes, sin embargo reviste una serie de elementos peculiares que los tornan aún más complejos”. De ahí se dice que las máquinas que integren el centro de cómputo son materia de la compraventa; es decir, ése es su objeto indirecto.

3. Manifiesta la importancia que tiene establecer “en el contrato el momento en que el usuario adquiere la propiedad”. La transmisión de la propiedad es un asunto no negociable, la ley determina imperativamente el momento de su transmisión (artículos 377 y 378 del Código de Comercio; 213 de la Ley de Navegación y Comercio Marítimos, y 2014 y 2015 del Código Civil para el Distrito Federal).

4. El proveedor, dice, será responsable de las violaciones que se causen en materia de patente o derechos de autor respecto de los objetos materia del contrato proporcionado al usuario. Desconoce lo previsto por la convención, recientemente ratificada por México, sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías, en la cual se establecen excepciones a tal responsabilidad. Expresa que “este contrato informático de compraventa constituye un acuerdo entre las partes y deja sin efecto cualquier negociación, obligación o comunicación ya sea oral o escrita, hecha con anterioridad a la firma del mismo” (sin comentarios).

5. En el arrendamiento (sobre máquinas y sistemas operativos), manifiesta que el pago del precio por parte del arrendatario le da derecho “*de usar en forma ilimitada el sistema de cómputo*. . .”. De acuerdo con el artículo 2425, fracción III, del Código Civil, el arrendatario está obligado a servirse de la cosa solamente para el uso convenido o conforme a la naturaleza y destino de ella.

6. Alude a un arrendamiento con opción a compra, “muy empleado en materia informática y generalmente conocido bajo el anglicismo de *leasing*”. Sucede que desconoce la naturaleza y contenido de un nuevo contrato reconocido y regulado en nuestro derecho hace ocho años: el arrendamiento financiero, cuya denominación es *leasing*, mismo que obliga a quien usa o goza un bien temporalmente, a plazo forzoso, a

optar, al vencimiento de éste, por la compra del bien, su venta a un tercero o por la prórroga del contrato. Dicho negocio tiene tal importancia que ya se aprobó una convención internacional sobre su contratación.

7. *Prestación de servicios.* Dice el autor que "El contrato que más se asemeja en nuestro derecho civil a este tipo de contrato informático es el de prestación de servicios profesionales que se refiere a los servicios que presta un profesional. . .", luego añade que dicho negocio puede ser bilateral, oneroso, conmutativo y formal o consensual, "según acuerden las partes", como si tales características fueran objeto de decisión *negocial*.

8. En cuanto al contrato de seguro, alude al "riesgo informático" para referirse a la eventualidad de que ocurra un siniestro en los bienes o servicios informáticos. Calificativo que no nos parece correcto por las mismas razones por las que negamos la denominación de contratos informáticos. Además, cuando explica las "categorías de riesgos", respecto a equipos, programas, personas y trabajos, lo hace de manera poco jurídica, aludiendo más bien cuidados de diligencia elemental, como el uso adecuado de bióxido de carbono (CO₂), o agua rociada por duchas.

9. El contrato de seguro, en su opinión, también es un contrato informático; del análisis del mismo se ocupa brevemente con el auxilio de las obras de Antígono Donati y Ruiz Pereda. Al aludir al asegurado manifiesta que es él quien contrata el seguro, lo cual es incorrecto a la luz de los artículos 8, 9, 10, 11 y 12 de la Ley Sobre el Contrato de Seguro.

10. Afirma que "Para que el contrato (de seguro) se perfeccione bastará que el asegurador declare que acepta lisa y llanamente la oferta, no sin antes haber analizado el riesgo a cubrir"; dicha afirmación es por demás incorrecta, ya que ni siquiera ello se adecua al Código de Comercio (artículo 80) o al Código Civil (artículo 1807) y aunque así fuera, la Ley sobre el Contrato de Seguro establece categóricamente que el contrato de seguro se perfecciona desde el momento en que el proponente tuviere conocimiento de la aceptación de la oferta (artículo 21).

11. Dice Julio Téllez que "La principal obligación del asegurado es la prima, la cual constituye un elemento esencial del contrato". Ninguna de las dos aseveraciones es adecuada porque el asegurado y/o el contratante tiene como principal y más importante obligación la de informar de todos los hechos relevantes para la apreciación del riesgo, que puedan influir en las condiciones del contrato, tal como las conozca o deba conocer al celebrarlo, así como durante su vigencia (artículos 8, 9, 10, 21, fracción I, y 47 de la Ley sobre el Contrato de Seguro). La Ley señala que el contrato no puede sujetarse a la condición de pago de la prima;

en todo caso se trata de un elemento importante de la definición, pero no esencial del contrato, pues los elementos fundamentales del mismo son el consentimiento y el objeto.

12. No es cierto que la obligación del pago de la prima se "extienda" al tercero por cuya cuenta se contrata, ni que el beneficiario se convierta en deudor de la prima cuando el siniestro se produzca; el único obligado es el contratante; al asegurado sólo se le puede exigir el pago si aquél resulta insolvente (artículos 31, 32 y 33 de la misma Ley).

13. Finalmente, tampoco es cierto que la Ley autorice a pactar el pago de la prima anual en forma fraccionada; a lo que se refiere tal ordenamiento es a que la prima es única e indivisible, que debe estipularse para toda la vigencia del contrato y que se puede pagar en forma fraccionada, en cuyo caso los periodos no pueden ser inferiores a un mes (artículos 34 y 38).

Por último, sólo esperamos que si el autor pretende elaborar un libro de delitos informáticos, no olvide ni pase por alto los tipos penales señalados en nuestro Código Penal.

Soyla H. LEÓN TOVAR

TENORIO TAGLE, Fernando, *Ideas contemporáneas en torno a las drogas y sus consecuencias en materia legislativa*, México, Instituto Nacional de Ciencias Penales, 1989, 117 pp.

Mucho, digno o no de estima, se escribe hoy sobre el llamado problema de la droga, y buena parte de esa literatura se esmera, con variado éxito, en dilucidar el porqué de la magnitud alcanzada por la demanda de la droga y el fundamento último subyacente a la cruzada de dimensiones casi mundiales emprendida contra ella, bajo la égida de los Estados Unidos. Entre los mejores trabajos de esa bibliografía ya inabarcable, parecen contarse aquellos que despliegan el asunto desde una perspectiva histórica abierta al horizonte de una sociopolítica o de una economía de la droga. El escrito de Tenorio ofrece frente a ellos de peculiar la elusión de todo monismo explicativo, en aras de exhibir con acento crítico el debate hoy vivo sobre la droga como la construcción de un problema, debate en que resultan contrastadas las razones causales del mismo y, por cierto, las que fundamentan las respectivas posiciones antagónicas. No se trata, sin embargo, de un mero ejercicio académico, pues el desenlace del discurso —llevado adelante con vigor, austeridad expo-