



Universidad  
Nacional  
de Loja

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**  
**Facultad Jurídica, Social y Administrativa**  
**Carrera de Derecho.**

**Formas contractuales no convencionales en tiempos de  
virtualidad, aplicable a la negociación de bienes muebles.**

Trabajo de Integración Curricular  
previo a la obtención el Grado y Título de  
Abogado.

**AUTOR:**

Marlon Steeven Chuni Lapo

**DIRECTOR:**

DR. Ernesto González Pezantes. Mg.Sc.

**LOJA , ECUADOR**

**2023**

Loja 25 de febrero del 2022

DR. Ernesto González Pezantes, Mg.Sc.

**DIRECTOR DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR**

### **C E R T I F I C O:**

Que he revisado y orientado todo el proceso de elaboración del Trabajo de Integración Curricular denominado: **Formas contractuales no convencionales en tiempos de virtualidad, aplicables a la negociación de bienes muebles**, previo a la obtención del título de **Abogado**, de la autoría del estudiante: **Marlon Steeven Chuni Lapo**, con **cédula de identidad Nro.0705629665**, una vez que el trabajo cumple con todos los requisitos exigidos por la Universidad Nacional de Loja, para el efecto, autorizo la presentación del mismo para su respectiva sustentación y defensa.



Dr. Ernesto González Pezantes, Mg.Sc.

**DIRECTOR DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR**

## **Autoría**

Yo, **Marlon Steeven Chuni Lapo**, declaro ser autor del presente Trabajo de Integración Curricular y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido del mismo.

Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de mi Trabajo De Integración Curricular en el Repositorio Institucional-Biblioteca Virtual.



Firma:

Cédula: 0705629665

Fecha: 03 de Enero del 2023

Correo electrónico [marlon.chuni@unl.edu.ec](mailto:marlon.chuni@unl.edu.ec)

Teléfono: 0960292602

**Carta de autorización del Trabajo de Integración Curricular por parte del autor, para la consulta, reproducción parcial o total y publicación electrónica del texto completo.**

Yo, **Marlon Steeven Chuni Lapo**, declaro ser autor del Trabajo de Integración Curricular titulado: “**Formas contractuales no convencionales en tiempos de virtualidad, aplicables a la negociación de bienes muebles**”, como requisito para optar al **Título de Abogado**; autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que, con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Institucional.

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el Repositorio Institucional, en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia del Trabajo de Integración Curricular que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 03 días del mes de enero del dos mil veintitrés, firma el autor.



**Firma.**

**Autor:** Marlon Steeven Chuni Lapo.

**Cédula N°:** 0705629665

**Dirección:** calle 15 de Agosto, cantón Las Lajas, provincia del Oro.

**Correo Electrónico:** [marlon.chuni@unl.edu.ec](mailto:marlon.chuni@unl.edu.ec), [echuni32@gmail.com](mailto:echuni32@gmail.com)

**Teléfono Celular:** 0960292602 Convencional: 072953235

**Datos complementarios.**

**Director del Trabajo de Integración Curricular:** Dr. Ernesto Gonzales Pesantes, Mg. Sc.

## **Dedicatoria**

A las personas más importantes de mi vida, mis padres, Freddy Enrique Chuni Jimbo y Emma Esperanza Lapo López, por ser los pilares fundamentales de mi vida, mi eterna gratitud por su dedicación, su fortaleza y ser la guía de mi caminar. A mis hermanos Ania Lisbeth, Freddy Banner y Ericka Nayelli y Ana María, por su compañía, su paciencia y lealtad. A mis Tíos Galo y Melva, por sus sabios consejos y apoyo incondicional, por su apoyo incondicional ante cualquier situación.

**Marlon Steeven Chuni lapo**

## **Agradecimiento**

Al culminar el presente trabajo de Integración Curricular, agradezco a Dios por su infinita bondad, por su protección y por permitirme culminar esta etapa de mi vida, a mi familia por el apoyo incondicional; de la misma manera, agradezco a la Universidad Nacional de Loja, especialmente a la Facultad Jurídica, Social y Administrativa con su prestigiosa carrera de Derecho, por haberme acogido en sus aulas universitarias durante estos cuatro años de grandiosas experiencias y valioso aprendizaje, a todos los docentes que me impartieron su conocimiento en el amplio campo del Derecho, de manera especial expreso mi gratitud al Dr. Ernesto Gonzales pesantes Ph. D. y Dra. Jenny Maritza Jaramillo Serrano Ph. D, excelentes catedráticos, por su guía en la presente investigación.

**Marlon Steeven Chuni Iapo**

## Índice de contenidos.

<b>Portada .....</b>	<b>I</b>
<b>Certificación .....</b>	<b>ii</b>
<b>Autoría.....</b>	<b>iii</b>
<b>Carta De Autorización .....</b>	<b>iv</b>
<b>Dedicatoria.....</b>	<b>v</b>
<b>Agradecimiento.....</b>	<b>vi</b>
<b>Índice de contenidos.....</b>	<b>vii</b>
Índice de tablas.....	
Índice de figuras.....	
Índice de anexos .....	
<b>1. Título.....</b>	<b>1</b>
<b>2. Resumen .....</b>	<b>2</b>
<b>2.1 Abstract.....</b>	<b>3</b>
<b>3. Introducción .....</b>	<b>4</b>
<b>4.Marco Teórico.....</b>	<b>6</b>
<b>5. Metodología.....</b>	<b>49</b>
<b>6. Resultados.....</b>	<b>70</b>
<b>7. Discusión.....</b>	<b>75</b>
<b>8. Conclusiones.....</b>	<b>81</b>
<b>9. Recomendaciones.....</b>	<b>83</b>
<b>10. Bibliografía.....</b>	<b>84</b>
<b>11. Anexos.....</b>	<b>94</b>

## Índice De Tablas

Tabla 1. Técnica de recolección de datos .....	50
Tabla 2. Descripción porcentual de datos de primera pregunta .....	53
Tabla 3. Descripción porcentual de datos de segunda pregunta .....	55
Tabla 4. Descripción porcentual de datos de tercera pregunta .....	56
Tabla 5. Descripción porcentual de datos de cuarta pregunta .....	57
Tabla 6. Descripción porcentual de datos de quinta pregunta .....	58
Tabla 7. Resultados de encuesta .....	72

## Índice De Figuras

Figura 1. Elementos del contrato .....	12
Figura 2. Clasificación de los bienes .....	28
Figura 3. Descripción por género de encuestados .....	52
Figura 4. Rango de edad de los encuestados .....	53
Figura 5. Fomento del conocimiento de contratos electrónicos .....	53
Figura 6. Información para la aplicación de contratos electrónicos .....	54
Figura 7. Poder de negociación en la relación comercial digital .....	55
Figura 8. Confiabilidad en el contrato electrónico para cumplimiento de obligaciones .....	56
Figura 9. Lectura detenida de contratos electrónicos en plataformas digitales y sitios web.....	57

## Índice de anexos

Anexo 1. Formato de cuestionarios.....	96
Anexo 2. Certificación del Abstract.....	98



## **1. Título**

**“Formas contractuales no convencionales en tiempos de virtualidad, aplicables a la negociación de bienes muebles.”**

## **2. Resumen**

El presente estudio se desarrolló como un análisis de las actuales formas contractuales no convencionales, aplicables a la negociación de bienes muebles; para ello, se presentó una extensa literatura que fundamentó al contrato electrónico y las fuentes de obligaciones, en consecución de derechos en el perfeccionamiento contractual a través de la utilización de herramientas electrónicas, especialmente considerando el fomento de contratos electrónicos como resultado del distanciamiento social a causa de la pandemia por Covid-19. La metodología de investigación fue cualitativa – cuantitativa ya que se ha cualificado los datos referentes a la literatura actual del contrato electrónico en el Ecuador, revisando las innovaciones normativas acerca de la evolución del derecho comercial en adaptación de las nuevas formas de negociar entre las personas naturales y personas jurídicas, o entre personas naturales, al momento de la negociación de bienes muebles y servicios digitales. Además, el estudio cuantitativo se basó en una encuesta realizada a 282 personas comerciantes, que ejercen sus actividades en el casco central de Loja y cinco entrevistas a representantes de la Cámara de Comercio de Loja, para conocer su criterio sobre los contratos electrónicos y consecución de obligaciones contractuales. Los resultados demostraron que existe un desconocimiento en el perfeccionamiento contractual digital y desconfianza de los consumidores. Se realizó la propuesta de reforma a la a la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes en los artículos 45 y 46 para fomentar la seguridad jurídica y desarrollo del derecho comercial en el Ecuador.

**Palabras clave:** Contratos, electrónicos, comercio, digital, negociación, bienes muebles.

## **2.1 Abstract**

The present study was developed as an analysis of the current non-conventional contractual forms, applicable to the negotiation of personal property; For this, an extensive literature was presented that based the electronic contract and the sources of obligations, in pursuit of rights in the contractual improvement through the use of electronic tools, especially considering the promotion of electronic contracts as a result of social distancing due to of the Covid-19 pandemic. The research methodology was qualitative - quantitative since the data referring to the current literature of the electronic contract in Ecuador has been qualified, reviewing the normative innovations about the evolution of commercial law in adaptation of the new ways of negotiating between natural persons. and legal persons, or between natural persons, at the time of the negotiation of personal property and digital services. In addition, the quantitative study was based on a survey of 282 merchants, who carry out their activities in the central part of Loja, and five interviews with representatives of the Loja Chamber of Commerce, to find out their criteria on electronic contracts and achievement of Contractual obligations. The results showed that there is a lack of knowledge in the digital contractual improvement and distrust of consumers. The proposal to reform the Law on Electronic Commerce, Electronic Signatures and Messages in articles 45 and 46, was made to promote legal security and the development of commercial law in Ecuador.

**Keywords:** Contracts, electronic, commerce, digital, negotiation, personal property.

### **3. Introducción**

El antecedente del estudio se fundamenta a partir de 2020, cuando como resultado de la pandemia por Covid-19, las empresas (personas jurídicas), personas naturales y la generalidad de las instituciones u organizaciones públicas y/o privadas, fomentaron la utilización de las herramientas tecnológicas para garantizar la continuidad de sus negocios, desempeño de actividades y labores comerciales. Sobre ello, las relaciones contractuales evolucionaron hasta implementar el contrato electrónico como un elemento virtual para el establecimiento de acuerdos y todo tipo de negociaciones, especialmente para este estudio sobre las negociaciones de bienes muebles, que constituyen un importantísimo aspecto a revisar para fomentar el conocimiento e innovación del derecho contractual comercial, adecuado a las nuevas tecnologías.

El problema de investigación se fundamenta sobre las prácticas del mercado y el entorno comercial en los contratos electrónicos y elementos tecnológicos utilizados para la negociación de bienes muebles, considerando que no todos los sectores de la economía, especialmente en microempresas, pequeñas y medianas empresas y personas naturales, se han adaptado o confían en la implementación y perfeccionamiento. Es por ello, que la seguridad jurídica y el ordenamiento legal y normativa nacional, deben adaptarse a los cambios generados desde 2020. Por tanto, esta investigación expone el escenario de los contratos electrónicos como el elemento central de la virtualidad, que en la actualidad se presenta entre las relaciones contractuales y la adaptación de la normativa vigente.

La legislación del Ecuador, a través de la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos (2002), reformado en Registro Oficial No.525, del 27 de agosto de 2021, en el artículo 31, expone las responsabilidades de las entidades de certificación de información acreditadas, que especifica que los contratos con los usuarios deben incluir una cláusula de responsabilidad, con el propósito de mantener la seguridad jurídica en la relación contractual. En concordancia con ello, en la misma ley, artículos 45 y 46, presentan la validez de los contratos electrónicos y el perfeccionamiento y aceptación, que manifiestan la premisa legal en tiempo de virtualidad.

El estudio se justifica, debido a la importancia que tiene en la definición contractual digital, después de la rápida evolución en el mundo de la tecnología, especialmente a partir de 2020 que fomentó y formalizó el comercio electrónico de manera generalizada

en escenarios de relaciones comerciales virtuales, donde los efectos de la tecnología de la información se han reflejado en el desarrollo de las tecnologías de la comunicación para el establecimiento de contratos no convencionales. Por ello, en la actualidad las negociaciones de bienes muebles pueden utilizar los medios modernos de comunicación para celebrar sus contratos y facilitar su implementación.

La metodología de investigación presentó un enfoque cualitativo – cuantitativo, considerando que, es necesario investigar en la posibilidad de acreditar estos contratos electrónicos a fin de señalar la compatibilidad del texto legal, acorde a la normativa nacional (Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos y Ley Orgánica de Regulación y Control de Mercado). Esto se desarrolla en concordancia con los nuevos medios modernos de comunicación, específicamente internet, en el ámbito del ordenamiento jurídico y las reglas de contratación y la teoría del cumplimiento de las obligaciones.

El objetivo general es analizar las actuales formas contractuales no convencionales, aplicables a la negociación de bienes muebles; para ello, se especifican tres objetivos que se definen en: 1) revisar la literatura actual referida a las formas contractuales de innovación tecnológica en el desempeño de la negociación, 2) evaluar los criterios del mercado, a través de encuestas y entrevistas de uso de tecnologías digitales para el perfeccionamiento de contratos electrónicos en el mercado local, y finalmente, 3) proponer una reforma de ley de comercio electrónico, firmas electrónicas y mensajes de datos, que sea consecuente con los cambios actuales en las formas de negociación virtual; todo esto, para adaptar a la legislación ecuatoriana a los tiempos de innovación del derecho contractual comercial, de obligaciones contractuales y la seguridad jurídica.

### **3.1. Hipótesis**

¿Cómo los contratos electrónicos representan un elemento de innovación tecnológica para el fomento de la responsabilidad contractual y consecución de las obligaciones al momento previo de la negociación de bienes muebles entre las partes?

Consecuentemente, el entorno comercial se motiva a utilizar esta hipótesis, basados en los entornos actuales de contratación en línea, donde pueden perfeccionar sus contratos electrónicos, en beneficio de las partes y en fomento del uso de tecnologías de desarrollo productivo, para promover la maximización de recursos y perfeccionamiento contractual.

## **4. Marco teórico.**

### **4.1. El contrato como fuente de obligaciones.**

Las obligaciones contractuales son meras opciones en la definición del contrato como fuente de obligaciones para su cumplimiento; ese es uno de los supuestos básicos del análisis económico del derecho contractual en relación con el comportamiento de las partes contratantes. En otras palabras, se estima que las partes cumplirán con sus obligaciones contractuales si, y solo si, hacerlo mejora su bienestar personal; en los casos en que el precio legal del incumplimiento sea inferior al costo del cumplimiento, el promitente optará por incumplir y pagar ese precio (es decir, daños y perjuicios) (Carrasco & Añazco, 2018). Así, como una cuestión positiva, las obligaciones contractuales se consideran como si carecieran de cualquier dimensión no instrumental que pueda afectar el comportamiento de las partes contratantes.

El derecho contractual en la estimación de las obligaciones como elemento conductor del contrato, compara el efecto de dos tipos de incertidumbre que están asociados con la responsabilidad legal (Torres & Cevallos, 2019). El primer tipo, la inseguridad jurídica, se relaciona con la incertidumbre sobre el contenido de una obligación; en muchos casos, las obligaciones legales son vagas y, por lo tanto, es posible que las partes no estén seguras, *ex ante*, de si la responsabilidad se vinculará a cierto tipo de comportamiento. El segundo tipo, incertidumbre de aplicación, se relaciona con la incertidumbre sobre la implementación de la norma jurídica; donde las violaciones de las normas legales a menudo no conllevan ninguna consecuencia debido a problemas como la falta de detección. Por lo tanto, las partes nuevamente no pueden estar seguras antes del suceso, cuál será realmente el costo de violar la norma.

En la medida en que el cumplimiento legal esté impulsado por motivaciones puramente instrumentales, se espera que la inseguridad jurídica y la inseguridad en la aplicación afecten el comportamiento de manera similar (Herreros, 2019). Ya sea que la fuente de incertidumbre provenga del contenido de una obligación o de su cumplimiento, los infractores potenciales simplemente descontarán la responsabilidad legal por la probabilidad de que realmente se les aplique. Sin embargo, en la medida en que las obligaciones legales tengan una fuerza expresiva que impulse a las personas a

conformarse, se espera que los dos tipos de incertidumbre afecten el comportamiento de manera distinta.

Específicamente, se espera que la inseguridad jurídica tenga un mayor efecto en el comportamiento de las personas que la inseguridad de cumplimiento porque su introducción no solo reduce el costo esperado del incumplimiento, sino que también diluye el poder expresivo de la norma jurídica (Hoyos, Montoya, & Giraldo, 2018). Así, al comparar el efecto de los dos tipos de incertidumbre en la forma en que las personas tratan diferentes tipos de normas jurídicas, se puede determinar el grado en que cada tipo de norma o ley aplicable tiene un poder expresivo que provoca un cumplimiento que no está atado a cálculos instrumentales.

En consecuencia, la obligación contractual, es una necesidad jurídica porque en caso de incumplimiento, los tribunales de justicia pueden ser llamados a exigir su cumplimiento o, en su defecto, el valor económico que representa (Rosales & Ribadeneira, 2021). En su caso, el deudor también puede ser responsable de los daños y perjuicios, que representan la suma de dinero entregada como compensación por el daño o perjuicio sufrido por el acreedor (el que tiene derecho al cumplimiento de la obligación) por la violación de sus derechos. Es decir, el deudor debe cumplir con su obligación, le guste o no; en caso contrario, su incumplimiento será tratado sobre consecuencias jurídicas perjudiciales o indeseables. Si las obligaciones no se hicieron exigibles, entonces las personas pueden ignorarlas con impunidad; si una obligación no se puede hacer cumplir, puede ser solo una obligación natural.

#### **4.1.1. Enfoque económico de las obligaciones contractuales.**

La literatura tradicional de derecho y economía, como se mencionó anteriormente, trata las obligaciones contractuales como meras opciones; es decir, como cuestión positiva, se espera que los promitentes cumplan con sus obligaciones contractuales solo cuando el costo de hacerlo sea menor que el precio que se adjunta al incumplimiento (Pérez & Lucero, 2020). Si, como suele ser el caso, el remedio legal por incumplimiento es la expectativa de daños, entonces el promitente cumplirá el contrato siempre que el costo de hacerlo sea menor que los daños esperados. Por otro lado, si el costo del cumplimiento ya sea el costo real (es decir, un aumento en los costos de producción) o el costo

alternativo (es decir, una nueva oferta lucrativa), es más alto que los daños esperados, entonces se espera que el promitente incumpla y pague daños y perjuicios.

Esta pretensión positiva va de la mano con la pretensión normativa sobre el incumplimiento eficiente; de acuerdo con la teoría del incumplimiento eficiente, el promitente debe incumplir el contrato cuando la utilidad obtenida del cumplimiento es menor que su costo (Rodríguez, Ortiz, Quiroz, & Parrales, 2020). El incumplimiento en tales situaciones, según el argumento, maximiza el excedente contractual y, por lo tanto, refleja la preferencia *ex ante* de ambas partes contratantes.

Consecuentemente, se puede inducir a los promitentes a tomar decisiones de incumplimiento eficientes al establecer el costo de incumplimiento en el interés esperado del prometido (Cabrejos & Guerrero, 2018). Tal sistema podría hacer que los promitentes internalicen el costo total de sus elecciones e incentivarlos a incumplir solo si esa elección aumenta el excedente contractual. Por lo tanto, el incumplimiento y el pago de los daños esperados deben verse como un comportamiento contractual digno; es decir, el incumplimiento no debe caracterizarse como inmoral cuando se pagan daños y perjuicios por incumplimiento.

#### **4.1.1.1. Enfoque no instrumental de las obligaciones contractuales.**

Si bien el modelo económico del comportamiento contractual ofrece información importante sobre cómo se espera que se comporten las partes contratantes, se argumenta que ofrece una descripción incompleta de sus motivaciones, considerando elementos como el costo – beneficio del cumplimiento de una obligación contractual, a la que una de las partes pueda verse motivada a incumplir (Cárdenas, 2019). Por tanto, los instrumentos de cumplimiento de las obligaciones contractuales pueden resultar insuficientes si tal consideración o cálculo de costo – beneficio en el ámbito del incumplimiento no superan a los daños a causar por tal incumplimiento.

Consecuentemente, de manera clara las partes contratantes se preocupan por el costo del incumplimiento, sin embargo, esto aún deja la pregunta de si este es el único factor que les importa al momento de evaluar la instrumentalización del entorno contractual para el cumplimiento de las obligaciones (Solis & Golom, 2017). Desde otros enfoques de la literatura del derecho contractual, revisados en las fuentes de este estudio, se prevé rechazar el enfoque puramente instrumental y hace conjeturar que las motivaciones no



instrumentales también afectarán el comportamiento de las partes contratantes; lo que puede nacer de la propia conducta o actuación de aquel que ha decidido incumplir, o no ha podido cumplir por razones ajenas a su decisión.

#### **4.1.1.2. Obligación moral.**

La filosofía del derecho ha argumentado que el incumplimiento de un contrato es una violación moral; sobre la base de las teorías del cumplimiento de la promesa, estos fundamentos teóricos han afirmado que se debe cumplir un contrato porque se debe cumplir una promesa (Ospitia, 2021). De acuerdo con esta línea de pensamiento, el incumplimiento representa un tipo de daño moral y, por lo tanto, es inadmisibles a pesar de sus efectos reales sobre el prometido. Este punto de vista se ha filtrado en la retórica del derecho contractual, tal como en la reformulación de contratos, que se refiere a la solemnidad del contrato y la obligación moral resultante de honrar las promesas.

Sin duda, así como no se puede deducir una respuesta a la pregunta de cómo deberían comportarse observando cómo se comportan las personas, no existe una conexión necesaria entre cómo deberían comportarse las personas y cómo se comportan realmente (Corrales, 2021). Sin embargo, se estima que podría haber una correlación entre los conceptos comúnmente percibidos de moralidad y el comportamiento real; esta correlación puede basarse en dos mecanismos causales. En primer lugar, las personas pueden encontrar orientación en las afirmaciones normativas sobre cómo deben comportarse, así, su comportamiento tenderá a converger con los dictados de las normas morales.

En segundo lugar, a pesar de la dicotomía normativo – positivo, la filosofía del derecho contemporánea puede basar algunas de sus ideas en intuiciones comunes sobre el comportamiento humano deseado. De esa manera, los patrones arraigados de comportamiento pueden manifestarse en el razonamiento moral; consecuentemente, la conexión entre las intuiciones morales y el comportamiento contractual ha sido recientemente estudiada empíricamente por juristas ecuatorianos como Estarellas y Nuques (2021), quienes, mediante cuestionarios, presentaron a los sujetos dilemas sobre el incumplimiento del contrato.

En el estudio presentado sobre obligaciones contractuales, se pidió a los sujetos que expresaran sus puntos de vista con respecto a las implicaciones legales, económicas y

morales del incumplimiento (Navarrete, 2019). Los hallazgos demostraron que las personas ven el incumplimiento como inmoral; además, cuestiones que son irrelevantes desde una perspectiva económica pero relevantes desde una perspectiva moral, de sentido común, como la motivación para el incumplimiento (renunciar a una ganancia en un trato alternativo en comparación con evitar una pérdida en el trato actual), afectaron la forma en que qué sujetos evaluaron la decisión de incumplimiento.

Las personas vieron el incumplimiento dirigido a evitar pérdidas como menos objetable y digno de una reacción legal mitigada (Cabrejos & Guerrero, 2018). Con ello, se llegó a la conjetura que las intuiciones morales de las personas sobre el derecho contractual pueden hacer que el incumplimiento sea menos frecuente de lo que es económicamente eficiente. Por tanto, basados en ello, se plantea la premisa de que la introducción de la incertidumbre contractual generará un comportamiento más egoísta en comparación con la introducción de la incertidumbre en la ejecución. Mientras que ambos tipos de incertidumbre reducen el costo esperado del comportamiento egoísta, el primero también afecta las motivaciones no instrumentales de los individuos, ya que puede erosionar el poder de la obligación contractual misma.

#### **4.1.1.3. Normas sociales.**

Las normas sociales pueden ser otro factor que podría llevar a las partes contratantes a comportarse de manera diferente a las previsiones del modelo económico tradicional en el derecho contractual (Fernández, González, Talciani, Johow, & Wahl, 2022). Sobre ello, la filosofía del derecho en el ámbito contractual prevé que las partes contratantes rutinariamente ignoran los incentivos establecidos por el sistema legal y se adhieren a los dictados de la norma social aplicable, considerando que una norma social central que rige las relaciones contractuales es la norma de ejecución que mayormente incide en la consecución de las obligaciones contractuales.

De acuerdo con ello, las partes tienen prohibido considerar la relación en términos puramente instrumentales; más bien, se espera que desempeñen sus funciones en virtud del contrato incluso si el incumplimiento es una opción más rentable (Guidón, Montero, & Molina, 2018). La existencia de una norma de desempeño es importante debido a los mecanismos de aplicación asociados con dicha norma; generalmente, la literatura distingue entre dos tipos de motivaciones para cumplir con una norma social. Primero,

las normas se hacen cumplir mediante un conjunto de sanciones no legales que se aplican a los infractores; tales sanciones generalmente se calibran según el tipo de violación y pueden variar. En segundo lugar, las normas suelen ser interiorizadas por los miembros de la comunidad.

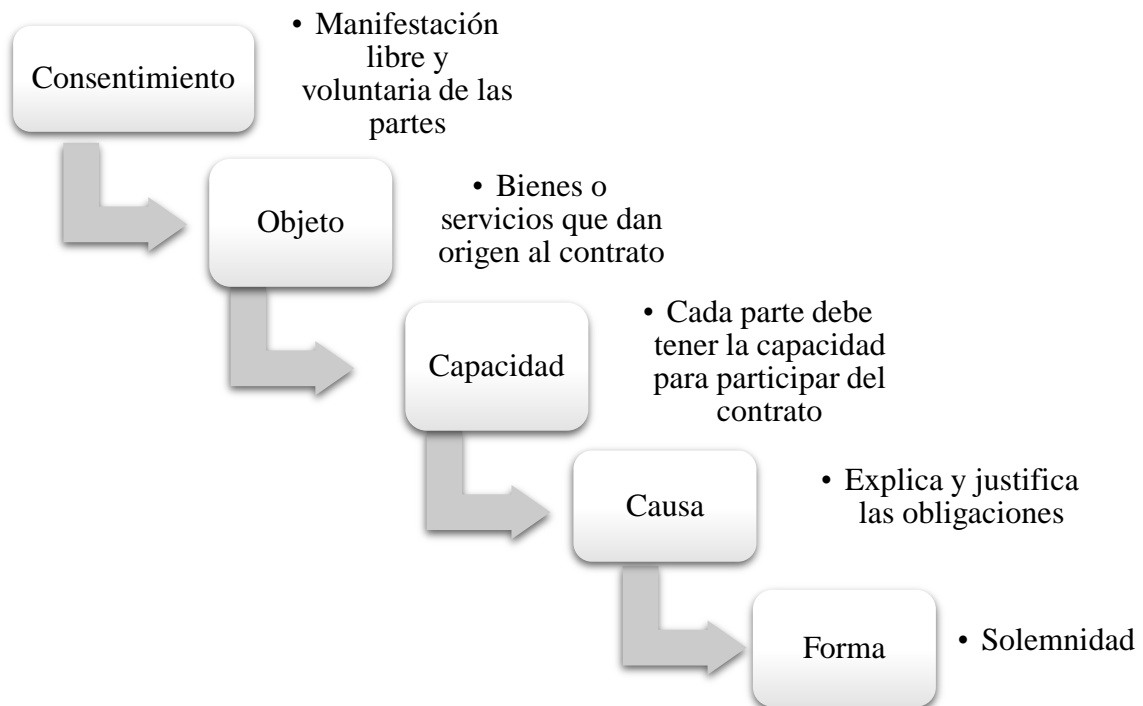
En este sentido, se espera que los infractores de normas sientan culpa y remordimiento a pesar de que otros detecten la infracción. A la luz de la posibilidad de que las personas hayan interiorizado una norma de desempeño, se prevé que la incertidumbre contractual genere más incumplimiento que la incertidumbre de aplicación (Fernández, Noguera, & Córdova, 2021). Si bien la incertidumbre contractual puede socavar la norma de desempeño, ya que genera dudas sobre si la norma se incumplió realmente, la incertidumbre de la aplicación deja intacta toda la fuerza de la norma. Además, se estima que la internalización de la norma de cumplimiento puede diferir entre distintos tipos de obligaciones contractuales.

Por lo tanto, en igualdad de condiciones, se prevé observar diferentes niveles de incumplimiento cuando se introduce la inseguridad jurídica con respecto a varios tipos de obligaciones contractuales (Zavala & Baquerizo, 2021). En síntesis, hay dos percepciones contrapuestas del comportamiento contractual; por un lado, la teoría de la elección racional sugiere que los promitentes se comportan de una manera puramente egoísta para promover sus propios objetivos. Por otro lado, una serie de teorías alternativas argumentan que la motivación para el desempeño es mucho más rica y compleja y está impulsada por una variedad de fuerzas internas y externas.

#### **4.1.2. Elementos del contrato.**

El derecho contractual difiere de otras ramas del derecho en un aspecto muy importante, ya que no establece tantos derechos y deberes precisos que la ley protegerá y hará cumplir; contiene más bien una serie de principios limitantes, sujetos a los cuales las partes pueden crear derechos y deberes para sí mismos, y la ley defenderá esos derechos y deberes (Aizpurúa, 2017). Así, se puede decir que las partes de un contrato, en cierto sentido, hacen la ley por sí mismas; mientras no transgredan alguna prohibición legal, pueden formular cualquier regla que quieran sobre la materia de su contrato y la ley hará efectivo su contrato. Los elementos esenciales necesarios para formar un contrato vinculante

generalmente se describen como: causa, objeto, capacidad, causa y forma. Esto se describe en la figura 1:



**Figura 1.** Elementos del contrato

**Fuente:** (Fernández, Noguera, & Córdova, 2021)

Sobre ello, los elementos del contrato se definen en estos cinco puntos, que se definen sobre los enfoques de la voluntad contractual plasmada en la relación que surge del mismo, con lo que, las partes se obligan para un total cumplimiento del objeto, acorde al tiempo, servicio o bien, en determinado lugar y demás características que establezca el contrato dentro de los aspectos de la licitud para la consecución del mismo (Molina & Burbano, 2022). Por tal razón, es fundamental que el consentimiento se manifieste de manera voluntaria en la relación contractual, que representa uno de los aspectos centrales en la determinación de la capacidad de llevar a cabo dicho evento que surge de las obligaciones contraídas.

#### **4.1.2.1. Consentimiento.**

Representa a la manifestación libre y voluntaria de las partes, a partir del consentimiento se establece el acuerdo que da nacimiento a un contrato. Un acuerdo se define como toda promesa y cada conjunto de promesas que forman consideración entre sí basados en la voluntad de las partes para definir una propuesta y cuando es aceptada se convierte en una promesa (Matamoros, 2018). Así, del consentimiento nace un acuerdo con una propuesta aceptada y entra en vigencia solo cuando una parte hace una propuesta u oferta a la otra parte y la otra parte expresa su consentimiento a la misma. En síntesis, el consentimiento es la suma total de oferta y aceptación. Las siguientes son las características de la definición que fundamenta el consentimiento en ejecución del contrato:

- a. Pluralidad de personas: Debe haber dos o más personas para hacer un acuerdo porque una persona no puede hacer un acuerdo consigo misma.
- b. Consenso: Un acuerdo es necesariamente el resultado del consentimiento de mentes o consenso *ad idem*, es decir, las dos partes contratantes deben estar de acuerdo sobre el objeto del contrato al mismo tiempo y en el mismo sentido.

Por tanto, el consentimiento en reciprocidad de la obligación se refiere al mutuo entendimiento y asentimiento de las partes a la expresión de su acuerdo. Las partes deben pactar lo mismo, en el mismo sentido, al mismo tiempo (Hoyos, Montoya, & Giraldo, 2018). Para determinar si existe consentimiento mutuo, el objeto o propósito fundamental debe ser claro y definitivo al igual que debe haber una aceptación clara y definitiva de todos los términos contenidos en la oferta contractual para fomentar la consecución de las obligaciones entre las partes considerando los elementos del escenario no personalizado que se prevé de la relación contractual; por lo que, cuando se impugna una coincidencia de voluntades, la determinación de la existencia de un contrato es una cuestión de hecho que debe ser asumida como un hecho dado en las consideraciones contractuales asumidas de manera bilateral o multilateral.

#### **4.1.2.2. Objeto.**

El objeto del contrato debe tener un fin lícito, por lo que, debe expresar la voluntad de entrar en un trato hecho de manera que justifique que otra persona entienda que su

asentimiento al trato es invitado y lo concluirá. Con ello, el objeto se define como el acto que causa el acuerdo entre las partes para poder brindar un servicio u otorgar un bien a cambio de algo, consecuentemente, el objeto contractual se prevé lícito y que se cumplirá por las partes (Zavala & Baquerizo, 2021). Asimismo, el principal objetivo es garantizar que se respeten los derechos y obligaciones derivados de un contrato y que se pongan a disposición de la parte perjudicada recursos legales contra la parte que no cumpla con su parte del acuerdo.

La Ley es de gran importancia para los empresarios, ya que les permite planificar con anticipación con el conocimiento de que lo que se les ha prometido será cumplido por los promitentes, en caso contrario, serán responsables de la pérdida sufrida (Estarellas & Nuques, 2021). En síntesis, el objeto contractual representa el elemento central del contrato, que es el vehículo conducente de las voluntades de las partes para poder acordar determinado acto en tiempo y espacio, de acuerdo a las características que de ello se derive y las obligaciones, derechos, deberes y consecuencias que establezca su cumplimiento o incumplimiento en el perfeccionamiento del contrato.

#### **4.1.2.3. Capacidad.**

La capacidad surge de la premisa de la obligación para llevar a cabo aquello a lo que se compromete la persona, por tanto, tal como establece el Código Civil (2010), en el artículo 1461, donde establece la capacidad legal de la persona “*consiste en poderse obligar por sí misma, y sin el ministerio o la autorización de otra*”, concordante con lo que expresa el artículo 1462, donde establece que todas las personas son capaces, salvo aquellas que la ley expresamente diga que no lo son. Por tanto, la capacidad como elemento del contrato es fundamental en la consecución del mismo, para poder perfeccionar la relación contractual entre las partes y llegar al fin del objeto del contrato entre las partes.

#### **4.1.2.4. Causa.**

La causa se establece como la motivación contractual, que se explica y justifica en la consecución de las obligaciones establecidas para las partes en plena ejecución de sus derechos para contratar en base a su capacidad y consentimiento (Fernández, Noguera, & Córdova, 2021). Por tanto, la causa constituye la motivación que lleva a las partes a realizar un acuerdo respecto de lo que a cada una le interesa, generalmente un bien o

servicio a cambio de un valor predeterminado, coherente con el objeto que se va a intercambiar, el cual debe estar representado en la norma dentro de la licitud de lo que se representa en el entorno comercial en el país y el ámbito legal del mercado.

#### **4.1.2.5. Forma.**

Se representa sobre el tipo de solemnidad que requiere la ley para llevar a cabo el perfeccionamiento del contrato, este puede ser escrito o no, firmarse ante un representante de la justicia o puede requerir testigos, según lo establezca la legislación en relación del objeto contractual que se llevará a cabo (Rodríguez, Ortiz, Quiroz, & Parrales, 2020). En síntesis, los contratos siempre comienzan con una oferta que es una expresión de la voluntad de celebrar un contrato en determinados términos, es decir, en una formalidad determinada según la ley, por tal razón, es importante establecer qué es y qué no es una oferta. Las ofertas deben ser firmes, no ambiguas ni vagas; en relación con ello, la persona que hace la oferta se llama oferente dentro de las formalidades contractuales.

#### **4.1.3. Clases de contratos.**

Las clases de los contratos desde los diversos puntos de vista puede discutirse de la siguiente manera (Torres & Cevallos, 2019). Desde el punto de vista de la exigibilidad, los contratos pueden clasificarse según su exigibilidad en: válidos, contratos o convenios nulos, anulables, ilegales e inejecutables. En consecuencia, se pueden establecer de manera general en lo siguiente:

- a. Contrato válido: Un contrato válido es aquel que satisface todos los requisitos prescritos por la ley para la validez de un contrato, es decir, los elementos esenciales establecidos en la ley vigente. Un contrato válido crea a favor de una de las partes una obligación legal vinculante para la otra.
- b. Contrato nulo: un contrato que era legal y exigible cuando se celebró puede volverse nulo posteriormente debido a la imposibilidad de ejecución, cambio de ley u otras razones. Cuando se convierte en nulo, el contrato deja de tener efectos jurídicos, es decir, un contrato nulo no es válido desde su inicio, pero posterior a su formación, se vuelve inválido y desprovisto de efectos legales por ciertas razones.

- c. Acuerdo nulo: Se estima que un acuerdo que no es exigible por ley es nulo; un acuerdo nulo no tiene ningún efecto legal. No confiere derechos a ninguna persona y no crea obligaciones.
- d. Un acuerdo hecho por un menor; acuerdos hechos sin contraprestación; ciertos acuerdos contra el orden público; los acuerdos de restricción del comercio o de restricción del matrimonio o de restricción de procedimientos judiciales, etc. son ejemplos de acuerdos nulos.
- e. Contrato anulable: Un contrato anulable es un contrato que puede anularse a opción de una de las partes del contrato. Puede ser anulada a opción de la parte defraudada; hasta que sea anulada o rescindida por la parte legitimada para ello ejerciendo su opción en ese nombre, sigue siendo válida.
- f. La parte agraviada debe ejercer su opción de rechazar el contrato dentro de un plazo razonable y antes de que intervengan los derechos de terceros, de lo contrario no se podrá repudiar el contrato.

Basados en ello, las clases de contratos se establecen en verbal – escrito, contratos electrónicos (*Smart contracts*), que en el entorno internacional se han posicionado desde 2020, considerando la incidencia de la pandemia por Covid-19 en el distanciamiento social que ha fomentado a los contratos electrónicos en las relaciones comerciales actuales (Nieto & Norero, 2016). Por tanto, se presentan estas clases de contratos en lo siguiente.

#### **4.1.3.1. Contrato verbal.**

Los contratos verbales se entienden orales, pueden ser celebrados, salvo que de manera expresa la ley establezca una formalidad para su perfeccionamiento, sobre lo cual, se prevé su ejecución a través de escritura pública, consecuentemente se transforma en un contrato escrito (Brantt & Alonzo, 2018). Inicialmente el contrato verbal nace del fundamento del derecho contractual para dar nacimiento a las obligaciones entre las partes, aunque actualmente estas requieran formalidades y solemnidades que la ley expresamente determina para que surta efecto la relación contractual.



#### **4.1.3.2. Contrato escrito.**

El contrato escrito es, ante todo, un elemento para asegurarse de que se cumplan las expectativas de las partes. Las palabras del contrato deben, como mínimo, reflejar con precisión los deseos de las partes y recordar sus intenciones; por esta razón, en áreas específicas de establecimiento de la relación contractual, donde el cliente no tiene una preferencia discernible, el contrato debe promover los intereses generales de las partes tal como los entienden ellos y su representante legal (Rivero, 2021). Consecuentes con ello, se debe tomar en consideración que el contrato significará algo diferente para cada audiencia porque cada uno tendrá un marco de referencia y propósito diferente para examinarlo.

La importancia del contrato escrito radica en que las partes mismas estarán muy influenciadas por las circunstancias existentes en el momento en que se hizo, probablemente más que los cesionarios posteriores o un juez que se entera de esas circunstancias solo indirectamente y mucho después de que ocurrieron. Un tribunal puede guiarse por reglas de construcción y precedentes legales en gran parte desconocidos para las partes cuando se firma el contrato (Rodríguez, Ortiz, Quiroz, & Parrales, 2020). Los organismos reguladores pueden considerar el acuerdo a la luz de los objetivos de política no previstos cuando se hizo el contrato; un redactor cuidadoso debe anticipar las audiencias potenciales y tratar de garantizar que todos los lectores entiendan y apliquen el contrato en interés de las partes.

#### **4.1.3.3. Contrato electrónico – Smart contract.**

El contrato electrónico o contrato inteligente (*Smart contract*), se representa como el establecimiento de las obligaciones entre las partes de manera digitalizada, basada en la confianza plena como el contrato tradicional, pero requiere una forma electrónica legal para brindar garantías para evitar los riesgos que inciden en su naturaleza electrónica fundamenta en el distanciamiento (Fernández, Noguera, & Córdova, 2021). El contrato electrónico tiene sus bases desde la década de 2000 – 2010 y desde 2010 a 2019 ha continuado siendo útil, especialmente en el comercio internacional, y no ha sido hasta 2020 cuando como resultado de la pandemia por Covid-19, todo el entorno comercial y de mercado, nacional e internacional ha fomentado el uso de contratos electrónicos como consecuencia del distanciamiento social.

Por ello, después de la rápida evolución en el mundo de la tecnología y los efectos de la tecnología de la información que se ha reflejado en el desarrollo en el campo de las tecnologías de la comunicación, en la actualidad los contratistas pueden utilizar los medios modernos de comunicación para celebrar sus contratos y facilitar la implementación de sus trabajos y transacciones (Nieto & Norero, 2016). Por estas razones, muchos comerciantes se animan a utilizar estos métodos modernos, como la contratación en línea, también las personas pueden comprar sus necesidades en línea a su propio costo sin cargo a través de sitios designados.

Siendo así, es necesario investigar en la posibilidad de probar estos contratos electrónicos con el fin de indicar la compatibilidad del texto legal con los nuevos medios modernos de comunicación, específicamente internet, en el ámbito de los ordenamientos jurídicos y las normas de contratación y la teoría del cumplimiento de las obligaciones como ya se mencionó inicialmente, que es una de las más precisos e importantes temas del derecho contemporáneo porque contiene reglas generales fijas (Oviedo, 2018). Además, este tema planteó muchos temas renovables que necesitan ser alterados en el sistema legislativo continuamente, y el tema del contrato tiene importancia científica y práctica, considerando que también se basa en tres principios generales fundamentales:

- a. Principio del cumplimiento del pacto
- b. Principio de la reparación del daño como consecuencia de un acto ilícito.
- c. Principio del enriquecimiento injusto a costa de otros

Los contratos electrónicos que se celebran a través de internet son un acuerdo que tiene la aceptación de la comunicación de los sistemas de información entre sí; estos no se diferencian del contrato tradicional en su esencia y condiciones, pero en algunos aspectos requiere un tratamiento legal, que adecuado con la naturaleza del medio de innovación debe adaptarse a su escenario (Castillo & Téllez, 2019). Sobre la base de la información anterior, es importante demostrar la compatibilidad de la disposición de las reglas generales de decisión del derecho civil y la ley, con las leyes que rigen la regulación legal de los contratos electrónicos en la legislación nacional, haciendo referencia al medio que se utiliza en la contratación electrónica.

La actividad contractual en línea puede tomar una dimensión legal, por lo que el contratista debe cuidar la validez de sus procedimientos para obtener los resultados

legalmente válidos (Caballero, 2017). Por lo tanto, la validez de estos contratos va tanto del entorno comercio local como de la contratación internacional, por lo que aún se suscita la polémica de encontrar la solución idónea y justa que se le pudiera aplicar y modificar la legislación o cambiar la concepción de la misma por la flexibilidad de su interpretación que versan sobre la disponibilidad de la formalidad electrónica en su aprobación.

La validez de lo consensuado se realizará si la voluntad de las dos partes es emitida por persona competente, de lo contrario el contrato quedará sin efecto, para solucionar el problema de la lejanía del competente de los contratistas a través de lo que se denomina autoridades de publicidad que es un tercero neutral parte que regula las relaciones entre las partes en una línea del contrato electrónico, por lo que la autoridad es la tercera parte que identifica a las partes y la capacidad legal de ambos mediante la emisión de los certificados y el competente de ellos, además de la aprobación de hechos específicos que pertenecen a los contratos que tienen lugar en internet (Rivero, 2021). Asimismo, el sitio web podrá estar diseñado en Internet de tal manera que obligue a una de las partes a declarar su identidad y revelar la edad y si olvida esas dos condiciones no le permitirá contratar.

#### **4.1.4. Medios tecnológicos en los contratos y los requerimientos en el mundo jurídico.**

La protección del consumidor a la luz de los contratos inteligentes, fundamentan la etapa actual de desarrollo social y económico que se caracteriza por el grave impacto de las tecnologías (Torres & Cevallos, 2019). Para mantenerse al día con el progreso tecnológico, el sistema legal se desarrolla y mejora constantemente, por lo que, se crean nuevas normas y se modifican las existentes; se eliminan lagunas y contradicciones en la legislación. Sin embargo, a veces las relaciones económicas y sociales se desarrollan más rápidamente que las normas jurídicas que las regulan, como es el caso actual posterior a la pandemia, que fomentó el uso de los medios tecnológicos en los contratos.

El exponente más llamativo es la tecnología *blockchain*, que contribuye al auge actual de los contratos inteligentes; sobre ello, estos contratos no son realmente contratos en el verdadero sentido de la palabra, entendidos por la mayoría como términos negociados en una transacción independiente (Castellano, 2021). Debido a la naturaleza de este nuevo fenómeno y la compleja tecnología a la que está asociado, no existe un consenso en la

ciencia jurídica sobre la definición de los contratos inteligentes y su naturaleza jurídica. Sin embargo, en términos generales, la categoría de contrato inteligente en el uso de medios tecnológicos, se puede definir en el sentido técnico y legal. En otras palabras, los contratos inteligentes pueden ser:

- a. Código de computadora que no representa ningún contrato legal, sino que simplemente ejecuta una lógica predefinida, que está basada en la confiabilidad de los sistemas informáticos y las regulaciones del derecho empresarial comercial para la aceptación y la definición de obligaciones entre las partes;
- b. Código de computadora que tiene ciertas propiedades de jerga legal, es decir, un programa con una lógica predefinida basada en estructuras legales que se espera que actúe de cierta manera o la ejecución (parcial) de jerga legal (por ejemplo, un contrato) a través de código de computadora, donde el código se asemeja a la jerga legal.

El impresionante desarrollo de la teoría de los contratos inteligentes, que incluye disposiciones legales y técnicas, ha llevado a una cierta simplificación de las actividades de los sujetos individuales (Zavala & Baquerizo, 2021). En otras palabras, los contratos inteligentes permiten ahorrar recursos humanos y materiales y proporcionan cierta independencia.

#### **4.1.4.1. Comercio electrónico (e-commerce) y redes sociales en la negociación comercial.**

El comercio electrónico representa una importante herramienta de productividad en un mundo globalizado, que en la actualidad se integra al manejo de las redes sociales como el escenario de exposición de nuevos emprendimientos y negocios que fundamentan los procesos de negociación para la consecución de servicios o comercialización de bienes en el entorno del mercado y desarrollo comercial (Cabrejos & Guerrero, 2018). Por ello, el comercio electrónico requiere de gran revisión de procesos por parte del Estado, para fomentar un ordenamiento jurídico acorde a los cambios, evolución de las tecnologías e innovación que requiere la ejecución de los actos que resultan del comercio electrónico y los mercados emergentes que han surgido como elementos de escaparates a través de

las redes sociales, especialmente las más utilizadas en Ecuador, América Latina y el mundo, tales como:

- a. Instagram,
- b. Tik Tok
- c. Facebook
- d. Telegram
- e. WhatsApp
- f. Twitter, entre otros.

Las redes sociales representan la herramienta más importante en la actualidad para fomentar el crecimiento y desarrollo de los mercados en base de los emprendimientos y pequeñas y medianas empresas, y grandes empresas que requieren de la exposición de las redes sociales para promover sus mercados y a partir de ello, el comercio electrónico genera nuevas expectativas de desarrollo y de posibles clientes en las localidades y en todo el mundo (Rodríguez, Ortiz, Quiroz, & Parrales, 2020). Consecuentemente, según el estatus de los sujetos intervinientes en el comercio electrónico, el mercado de productos digitales se divide en segmentos tales como:

- a. *Business to Business* (B2B), comercio entre empresarios;
- b. *Business to Consumer* (B2C), comercio entre un empresario y un consumidor (ciudadano, hogar);
- c. Consumidor a Consumidor (C2C), comercio entre ciudadanos (hogares);
- d. *Business to Government* (B2G), comercio entre un empresario y el Estado (autoridad pública).

Sin embargo, esto plantea el problema de la protección jurídica efectiva de los consumidores en tales relaciones. La peculiaridad de las relaciones con la participación de los consumidores es que la legislación establece una serie de preferencias para los consumidores como parte objetivamente más débil en las relaciones jurídicas pertinentes, que necesitan garantías adicionales para proteger sus propios derechos e intereses (Ospitia, 2021). La protección efectiva de los derechos de los consumidores es crucial para crear un mercado justo, transparente y competitivo basado en el uso de tecnologías digitales modernas, con lo que, surge la pregunta de cómo las formas y métodos comunes

de protección de los derechos e intereses legítimos de los consumidores son aplicables en el área de los contratos inteligentes.

En términos generales, existen barreras significativas en el espacio de financiación al consumo para implementar contratos inteligentes (Rivero, 2021). Tienen el potencial de eludir la protección de los derechos del consumidor, por lo que deben destacarse los posibles efectos negativos de los contratos inteligentes en la protección del consumidor. Consecuentemente, los obstáculos se relacionan principalmente con el comportamiento del consumidor, su poder de negociación y las dificultades con la aplicación de los derechos del consumidor.

El objetivo de la legislación armonizada incluye la elaboración de un conjunto de normas legales formadoras de sistemas que podrían equilibrar, de manera oportuna, los intereses de los consumidores y empresarios para la efectividad y viabilidad en la práctica de los contratos inteligentes (Pérez & Lucero, 2020). En este sentido, es fundamental dar un análisis detallado de cada problema que se suscita de la evolución del mercado que actualmente se fomenta en el comercio electrónico y las nuevas regulaciones o reformas de las normativas nacionales para el comercio electrónico y los contratos electrónicos o inteligentes que se ejecutan a través de plataformas en línea, que puede resultar en una necesidad de mayor seguridad jurídica para las partes.

En la negociación comercial, en cuanto a la elegibilidad en el contrato electrónico que se contrata a distancia, puede ser difícil para una de las partes del contrato verificar la elegibilidad de la otra parte contratante (Álvarez, 2021). Esta separación espacial entre las partes de las transacciones electrónicas puede resultar en la falta de conocimiento de toda la información básica entre sí. Para concluir legalmente el contrato electrónico, se debe verificar la elegibilidad para celebrar el contrato; es por esto que los expertos en este campo brindan algunas soluciones y sugerencias a diferentes partes para evitar este inconveniente.

Sobre ello, se estima que una de las soluciones es adoptar un sistema legal que permita la verificación de la identidad de las partes del contrato electrónico por cualquier método que conduzca a confirmar y verificar la identidad (Noriega, 2019). Esto significa que, a través de este método, cada parte puede asegurarse de la identidad de la otra parte y con ello, llevar a cabo el perfeccionamiento contractual, para la consecución de lo que se ha

acordado mediante el nuevo tipo de contrato inteligente que las dos partes suscriben de manera plena y voluntaria en ejercicio de sus derechos y capacidad.

La negociación se celebra cuando la oferta y la aceptación son idénticas, lo que significa que está sujeto a las reglas generales que rigen la autenticación en un soporte, pero tiene unas disposiciones especiales porque está vinculado a los medios electrónicos que se combinan entre dos ausentes al mismo tiempo (Molina & Burbano, 2022). De acuerdo con lo anterior, se puede señalar brevemente que la afirmación electrónica es para dirigir la voluntad a clausurar el contrato para que la afirmación sea clara y transparente y no haya fraude o engaño y no reúna todas las condiciones esenciales. La interpretación tiene uno de los medios electrónicos centrales para que la parte presente los detalles de la afirmación, por lo que también podría aceptarla o rechazarla, y esto se caracteriza por algunas de sus cláusulas, como expresión de la que se suele utilizar el mensaje electrónico con diferentes medios.

#### **4.1.5. Tecnología blockchain.**

Desde que surgieron los cambios de innovación tecnológica, no solo han agilizado el intercambio de información, sino que, sobre todo, han cambiado estructuralmente la forma de las relaciones sociales y comerciales (Casas, 2020). Las redes digitales de alcance global han promovido cambios en las funcionalidades tanto en el ámbito público como privado, provocando el auge de los modelos de negocio, la modificación de la organización del trabajo, nuevas formas de entretenimiento, potenciado la tendencia de compartir servicios y muchos otros. Sin embargo, el modelo se basó en la dependencia de una figura central que funciona como operador intermediario, generando cierta desconfianza en las operaciones entre los simples usuarios.

La tecnología *blockchain* surge para invertir la lógica centralizada a descentralizada, con el fin de garantizar la confianza de forma distribuida (Hernández, 2016). Esta se concibió originalmente como una tecnología aplicada en la creación de Bitcoin; su esencia básica es la estructura de una cadena de bloques, y la cadena de bloques puede entenderse como una red descentralizada de terminales electrónicos (computadores) distribuidos por todo el mundo e interconectados por internet.

Al igual que Internet, la tecnología *blockchain* es gratuita y abierta; no pertenece a nadie y se considera una tecnología fundamental. Al tener propiedades generativas, no

dependen de la figura de un servidor centralizado, permitiendo a los usuarios, en base a un protocolo confiable, promover la transferencia de datos (Parra, 2018). Se trata de una red de igual a igual (*peer to peer*), en la que cada usuario, de forma voluntaria, pone a disposición su dispositivo a favor de esta malla descentralizada, que tiene una doble función: receptora y servidora, y cada dispositivo representa un nodo.

La tecnología *blockchain* puede ser definida como tecnología basada en centros de datos distribuidos, las tecnologías y protocolos informáticos que se utilizan para mantener y registrar datos en un centro de datos compartido, distribuidos, reproducibles, accesibles simultáneamente, arquitectónicamente descentralizados bajo métodos criptográficos, que permiten el registro, validación, actualización y archivo de datos de forma clara, protegidos por una criptografía inalterable y verificable por cada usuario (Yanes, 2018). El sistema blockchain puede soportar tres modalidades: la pública, o sin permiso; los privados, o autorizados; y el híbrido.

La red pública admite el ingreso de cualquier persona, sin necesidad de obtener permiso de otros usuarios; la red privada limita los miembros y requiere autorización de acceso, en cuyo caso se requiere una entidad propietaria o gestora (Navarrete, 2019). Formalmente, una cadena de bloques es un libro mayor distribuido y sincronizado; consiste en una base de datos digital, mantenida por algoritmo, y almacenada en varios nodos (computadoras), de modo que cada uno pueda almacenar una base de datos completa. El elemento que caracteriza a esta tecnología es el bloque de cadena (contenedor de datos); cada bloque tiene una huella digital llamada *hash* que se utiliza para certificar el contenido de información de los bloques.

Los bloques se concatenan cronológicamente en una cadena, sumando a cada bloque, al que se le asigna un nuevo *hash* que incluye un campo con el *hash* del bloque anterior. La tecnología *Blockchain* utiliza criptografía asimétrica (también conocida como criptografía de clave pública) para implementar firmas de transacciones digitales (Escobar, 2022). Cada transacción se firma con la clave privada del remitente y cualquiera puede verificar la autenticidad de la transacción utilizando la clave pública del remitente. El cifrado asimétrico permite un intercambio fiable entre usuarios que no confían entre sí; por lo tanto, cuando el libro mayor se distribuye a través de una red de igual a igual, cada nodo de la red tiene una copia de toda la cadena de bloques, lo que dificulta la manipulación de la información.



Cualquier cambio en cualquier transacción cambiará por completo el *hash* de ese bloque y los siguientes, provocando inconsistencias que comprometen todo el sistema (Menéndez & Weidenslaufer, 2022). Recientemente se introdujo el NFT (token no fungible) en patrón *blockchain*, con gran repercusión en el mercado, trabajando a través de cadena de datos entrelazados; consiste en una tipología especial de token encriptado, cuya característica principal es que no se puede intercambiar; no es intercambiable ni variable.

El mecanismo simple de transcripción de un lugar a otro, digitalizado, se puede hacer en Internet en general, lo que afecta los derechos de uso con efectos sobre el valor económico de las fotos u otras obras de arte en Internet (Alcácer, 2019). Con esta tecnología se pueden resolver los problemas de autor; además, este nuevo activo tecnológico, especialmente los utilizados con carácter artístico, se vuelven digitalmente raros precisamente porque no son fungibles.

#### **4.1.6. Los bienes y su clasificación a la luz de la tecnología y el comercio.**

En el Ecuador, los bienes están descritos en el artículo 583, donde se describen las clases de bienes, definiéndolos en corporales o incorporales, sobre lo que específicamente describe: “*Corporales son las que tienen un ser real y pueden ser percibidas por los sentidos, como una casa, un libro. Incorporales las que consisten en meros derechos, como los créditos, y las servidumbres activas*” (Código Civil, 2005, pág. 71). Sobre ello, las actuales formas contractuales no convencionales, aplicables a la negociación de bienes inmuebles, deben considerar el elemento de atestación, que significa la disposición del testigo o persona que testifica o afirma la relación contractual entre las partes, considerando el elemento de virtualidad que envuelve al contrato electrónico como aspecto de desarrollo de la tecnología en el comercio actual.

Por tanto, es claro a través de la investigación que fomenta el uso de la tecnología en los actos de comercio moderno, existe un grupo amplio de la legislación nacional que trató de organizar la atestación electrónica de los contratos (Artículo 2 de la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos), donde según la comercialización de bienes, especifica el reconocimiento jurídico de los mensajes de datos para el perfeccionamiento y cumplimiento de las obligaciones contraídas entre las partes. Esto se fundamenta especialmente en los bienes muebles, de acuerdo con la regla legal general

que establece que la carga de la prueba recae en el demandante y la denegación debe ser respaldada por juramento en la ausencia de reglas que reconozcan la atestación,

Consecuentemente, la parte que es dañina no puede aprobar eso, por lo que no puede obtener su derecho, especialmente que el sistema de intercambio de datos en Internet no cumple completamente con las reglas legales, lo que conduce a la inestabilidad de la ley con los requisitos del proceso de intercambio electrónico de datos, que generalmente provienen de la redacción, firma y almacenamiento de los documentos (Muñoz, 2021). Por ello, los datos electrónicos a veces tienen éxito debido al acuerdo de las dos partes y, a menudo, incluyen los acuerdos para el sitio de contratación.

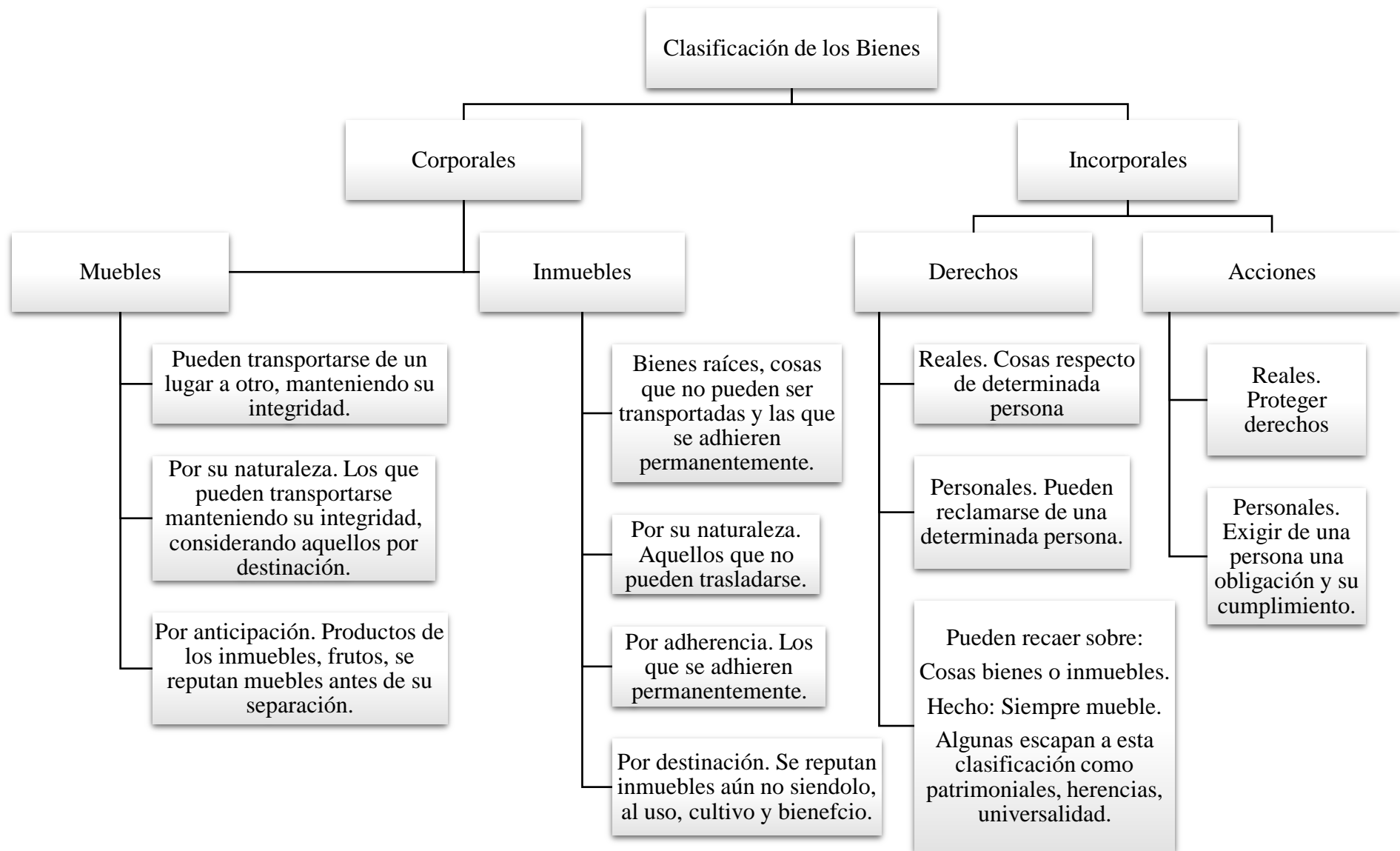
La tecnología como elemento de consecución de los actos de comercio, provienen del derecho privado, sobre las reglas de la atestación que exige un documento escrito para aprobar el acto jurídico, pero el comercio electrónico no se basa en papeles, esto plantea un cierto problema, es decir, la dificultad de probar el hecho, que es un obstáculo al desarrollo del comercio electrónico a través de internet (Meneses & Sánchez, 2021). En la consecución de ello, es difícil la protesta de su escritura a los efectos de la prueba en cualquier momento si existe una disputa o controversia sobre el documento electrónico a diferencia de tratar con documentos en papel.

Este aspecto se presenta principalmente sobre la negociación de bienes muebles, que son los de mayor dinamismo en el ámbito comercial (Marín & Ferruz, 2022). Considerando la incidencia comercial y económica que tiene la negociación de bienes muebles en la economía del Ecuador, América Latina y el mundo, es indispensable que las legislaciones tomen en consideración aspectos fundamentales de la comercialización a través de herramientas digitales, donde el contrato electrónico desempeña el elemento contractual de consecución para las partes en el perfeccionamiento de su cumplimiento. Por tanto, el dinamismo que promueve la negociación de bienes muebles juega un papel central en el comercio diario en la economía, razón por lo que debe mantener las mismas formalidades y coerción que el contrato tradicional sobre lo digital.

Los bienes muebles (bienes corporales), se definen como aquellos elementos tangibles y materiales que pueden ser transportados de un lugar a otro, en mantenimiento pleno de su integridad, y esos constituyen la mayoría de los elementos de comercialización a través de la relación contractual virtual o electrónica (Caballero, 2017). La ley estipula la

escritura por escrito y las transacciones electrónicas se realizan a través de internet sin documentos en papel, en este tipo de contratación, existen muchas cuestiones marginales y fundamentales a la vez, en cuanto a la medida en que se considera lo que se documenta en los pilares virtuales, es como una escritura de los papeles y hasta qué punto esa escritura es fehaciente, y se complica mucho la situación si una de las partes quiere el redactor electrónico como prueba completamente electrónica.

Existen cuestiones que se contradicen los medios electrónicos modernos que se utilizan en el comercio en línea, la confesión de la prueba electrónica provienen del establecimiento de las normas jurídicas que confiesan la autoridad del escrito electrónico y la firma electrónica y son los elementos de la prueba electrónica y son equivalentes funcionalmente con la escritura y la firma ordinarias, por lo que requiere de las personas llamar la atención del lector para su cumplimiento, perfeccionamiento. Sobre ello, la clasificación de los bienes, definida en el artículo 583 del Código Civil (2005), ya los establece como corporales o incorporales, que, en la descripción de sus clases al momento de revisar la funcionalidad de aplicación jurídica, puede determinarse de la siguiente manera:



**Figura 2.** Clasificación de los bienes

**Fuente:** (Código Civil, 2005)

Los bienes y su clasificación a la luz de las tecnologías en el dinamismo comercial, requieren la formalidad electrónica para el cumplimiento de la obligación, por lo que se estima que el contrato en el derecho civil es voluntario, es decir se vincula la afirmación con la aceptación, por lo que la formulación del contrato debe ser en una determinada forma por lo que la forma principal es la restricción a la voluntad en la contratación (Brantt & Alonzo, 2018). Por ello, la ley puede exigir el cumplimiento de la voluntad en una forma específica, como es el contrato escrito, por lo que la escritura se requiere no solo para la prueba sino para las cláusulas del contrato y la corrección del contrato, por lo que el contrato no tiene existencia legal a menos que esté escrito, en este caso el contrato puede ser una formalidad y la escritura es un elemento esencial en el contrato, y esto no se puede hacer sin el consentimiento de los contratantes.

Por tal razón, se debe seguir una forma a través de la ley como un formulario oficial contractual, que registre el contrato en él, a pesar de que la ley nacional tiene solo unos pocos contratos formales (Molina & Burbano, 2022). Es posible que se requieran las formalidades para la contratación con el fin de garantizar legalmente la convocación del contrato, por ejemplo, es el contrato de registro de la compraventa en el registro mercantil. Consecuentemente, la legislación nacional del Ecuador exige la protección de las partes, y la necesidad de obtener el permiso previo legal antes del perfeccionamiento del contrato, en uso pleno de las nuevas tecnologías contractuales en el dinamismo de las relaciones comerciales.

#### **4.1.7 Creaciones tecnológicas como activos comercializables.**

Las creaciones tecnológicas que se derivan de la innovación y la modernización en el dinamismo de las relaciones comerciales, prevén a la determinación de bienes como activos comercializables, que necesitan de formalidades para el perfeccionamiento de las obligaciones. Por ello, la legislación nacional fomenta el desarrollo de los ingenios en el Ecuador, a través de la innovación y el desarrollo tecnológico, que establece:

*Art. 3.- Fines. - El presente Código tiene, como principales, los siguientes fines:*

*1. Generar instrumentos para promover un modelo económico que democratice la producción, transmisión y apropiación del conocimiento como bien de interés público, garantizando así la acumulación y*

*redistribución de la riqueza de modo justo, sostenible y en armonía con la naturaleza;*

*2. Promover el desarrollo de la ciencia, la tecnología, la innovación y la creatividad para satisfacer necesidades y efectivizar el ejercicio de derechos de las personas, de los pueblos y de la naturaleza;*

*3. Incentivar la producción del conocimiento de una manera democrática colaborativa y solidaria;*

*4. Incentivar la circulación y transferencia nacional y regional de los conocimientos y tecnologías disponibles, a través de la conformación de redes de innovación social, de investigación, académicas y en general, para acrecentarlos desde la práctica de la complementariedad y solidaridad; (...) (Código Orgánico de la Economía Social de los Conocimientos, 2016, pág. 5).*

Por tanto, en el desarrollo de creaciones tecnológicas, como activos comercializables, se debe mantener la formalidad del vínculo contractual, que puede ser en forma de escritura, es decir sin la intervención del contrato de autenticación como el acuerdo de establecimiento de la propiedad entre los miembros de la familia que integran la unidad de la obra sin necesidad de la escritura oficial por tratarse de un elemento importante y el contrato no está completo sin él (Jiménez, Mora, & Gisholt, 2021). Consecuentemente, el formulario electrónico ha planteado algunas crisis normativas, que hizo que los países de América Latina, Ecuador y el contexto mundial, pusieran la solución a través de las leyes y la legislación y excluyó las leyes privadas de algún acto legal.

Sobre ello, el artículo 13, 14 y 15 de la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos (2022) de transacciones electrónicas indica que la disposición de esta ley se aplicará a las transacciones que se realicen a través de los medios electrónicos, lo dispuesto en esta ley no se aplicará a un acto determinado si no está redactado por otra ley. La creación del contrato y la modificación y la condición de su modificación, la transacción de la enajenación de un bien que exige la legislación de su registro y las agencias que le pertenecen y los documentos y el título de escrituras excepto los contratos privados, así como las agencias y la transacción que se relacionan con los fondos personales y la notificación de la cancelación o terminación de los contratos de servicios

eléctricos de agua y los seguros de vida, factura, trámites, servicios legales , decisión judicial, valores, vienen dentro de la regulación que la legislación nacional prevé para el cumplimiento de la obligación.

#### **4.1.7.1. Intangibles.**

En la era empresarial moderna, los activos intangibles como el conocimiento, las habilidades, las relaciones, los procesos, las marcas o la cultura son recursos estratégicos vitales. Los gobiernos de América Latina, Ecuador y el mundo, han comenzado a destacar la importancia de los activos intangibles como impulsores del crecimiento económico y a alentar a las empresas a prestar mucha atención a sus activos intangibles (Guidón, Montero, & Molina, 2018). La inversión en el aspecto intangible del negocio es esencial para que las empresas proporcionen productos y servicios de valor agregado.

Los inversores deben comprender la importancia emergente de los activos intangibles y el valor corporativo y el crecimiento que se producirá a través de ellos. El capital intelectual se ha convertido en un activo líder debido a la transformación de la industria de la base de fabricación a la base de servicios, impulsada por trabajadores del conocimiento entre los países industrializados de todo el mundo (Menéndez & Weidenslaufer, 2022). Consecuentemente, el activo intangible significa activo que no se puede ver, tocar o medir físicamente; por lo que, se entiende lo mismo con algunos ejemplos a continuación que se agrupan en tres categorías para explicar los activos intangibles.

- a. Derechos: Arrendamientos; acuerdos de distribución; contratos de trabajo; pactos; acuerdos de financiación; contratos de suministro; licencias; certificaciones y franquicias.
- b. Relaciones: Fuerza de trabajo capacitada y reunida; relaciones con los clientes y la distribución, propiedad intelectual.
- c. Patentes; derechos de autor; marcas registradas; tecnología patentada (por ejemplo, fórmulas, recetas, especificaciones, formulaciones, programas de capacitación, estrategias de marketing, técnicas artísticas, listas de clientes, estudios demográficos, resultados de pruebas de productos, conocimiento comercial: proveedores, plazos de entrega, datos de costos y precios, secretos comerciales y conocimiento).

Según la definición del Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB), un activo intangible requiere ser:

- a. No monetario,
- b. Con propósito pecuniario,
- c. Sin sustancia física
- d. Identificable, que debe ser separable, o debe poder separarse de las empresas y venderse, transferirse o licenciarse, o debe surgir de derechos contractuales o legales, independientemente de si esos derechos son en sí mismos separables.

Diferentes empresas tendrán diferente propiedad intelectual valiosa, por lo que, algunas empresas dan más peso a su activo de marca comercial; otros dan más importancia a las tecnologías de la información, lo cual es consecuente con las formas contractuales no convencionales que han sido fomentadas a partir de la pandemia por Covid-19, que promovió el fortalecimiento de la utilización de herramientas digitales para la consecución de contratos y demás relaciones comerciales en el mercado de activos.

#### **4.1.7.2. Tokens.**

Se aplica a la seguridad de datos, se estima sobre los procesos de sustitución de elementos de alta sensibilidad, especialmente en las transacciones, sobre ello, el pago móvil es la transacción de valores fiscales por medio de teléfonos móviles u otros dispositivos portátiles (Muñoz, 2021). Los valores tokenizados pueden brindar algunos de los beneficios de un valor tradicional, como una participación en los ingresos o un pago de dividendos, o pueden representar un contrato de inversión en el que un comprador adquiere el valor tokenizado con la expectativa de obtener ganancias a través de los esfuerzos de otros.

Un valor tokenizado también puede otorgar a su titular derechos sobre un token que no sea un valor, ya sea el llamado token de utilidad, que permite al titular consumir o canjear el token por un bien o servicio en un sistema en funcionamiento, o una criptomoneda o token, que existe únicamente como medio de intercambio, depósito de valor o unidad de cuenta, como bitcoin.



En primer lugar, un valor tokenizado podría representar un reclamo sobre un token que no sea un valor futuro, aún no existente (un token de marcador de posición). Este token de marcador de posición se intercambiará con el token que no es de seguridad una vez que se crea el token que no es de seguridad y el sistema en el que se utilizará el token que no es de seguridad está funcionando y disponible públicamente (Aizpurúa, 2017). En segundo lugar, los hechos y circunstancias pueden mostrar que la forma en que se utiliza el valor tokenizado ha cambiado de tal manera que el token ya no tiene las características de un valor (tokens mutables).

En tercer lugar, un valor tokenizado podría proporcionar un dividendo a su tenedor en forma de un segundo token, y ese segundo token podría constituir un token que no sea un valor (tokens que pagan dividendos) (Matamoros, 2018). En cada caso, el valor tokenizado está diseñado para proporcionar, a través de algún mecanismo, un token que no sea un valor a su titular.

#### **4.1.7.3. Criptomonedas.**

La criptomoneda se refiere a un tipo de activo digital que utiliza la tecnología de contabilidad distribuida o *blockchain* para permitir una transacción segura. Aunque la tecnología es ampliamente mal entendida, muchos bancos centrales están considerando lanzar su propia criptomoneda nacional (Yanes, 2018). A diferencia de la mayoría de los datos en economía financiera, los datos detallados sobre el historial de cada transacción en el complejo de criptomonedas están disponibles gratuitamente.

Además, la investigación orientada empíricamente recién ahora está comenzando, especialmente después del afianzamiento de las transacciones virtuales en el mundo, presentando una extraordinaria oportunidad de investigación para la academia económica y el derecho comercial (Torres & Cevallos, 2019). El auge de las criptomonedas plantea una amenaza existencial para muchas funciones tradicionales en las finanzas, ya que las criptomonedas adoptan un mecanismo de igual a igual y eliminan efectivamente al intermediario, que podría ser una institución financiera.

Por ejemplo, no se necesita una cuenta bancaria o tarjeta de crédito para realizar transacciones en el mundo de las criptomonedas. De hecho, una billetera de criptomonedas cumple la misma función que una bóveda bancaria; con un teléfono inteligente e Internet, existe el potencial para una revolución en la inclusión financiera,

dado que más de dos mil millones de personas no están bancarizadas (Banco Mundial, 2021).

La tecnología, sin embargo, va mucho más allá de proporcionar servicios bancarios a los no bancarizados (Álvarez, 2021). Tiene el potencial de realizar transacciones baratas, seguras y casi instantáneas, lo que permite que miles de millones de personas se unan al mundo del comercio por Internet, pagando y recibiendo pagos por bienes o servicios, fuera de la infraestructura bancaria y de tarjetas de crédito tradicional.

Las transacciones de criptomonedas potencialmente permiten micropagos casi en tiempo real. Las tarjetas de crédito no están diseñadas para usarse con un cargo de un centavo para descargar, por ejemplo, un producto o servicio de Internet. Los sistemas de criptomonedas prometen hacer que los micropagos sean fluidos y permitir que las empresas ofrezcan el consumo de pago por uso en tiempo real de sus productos, como video, audio, servicio de telefonía celular, servicios públicos, etc.

#### **4.1.7.4. Tokens no fungibles (NFT).**

Los tokens no fungibles (NFT) son derechos transferibles de activos digitales, como arte, elementos del juego, coleccionables o música; el fenómeno y sus mercados han crecido significativamente desde principios de 2021. Es una forma de registrar, verificar y rastrear la propiedad de un activo único, ya sea físico o digital (Herreros, 2019). En consecuencia, los NFT se pueden utilizar para representar una obra de arte, un contrato futuro, una partitura musical, un libro, bienes raíces, etc., cualquier tipo de objeto que pueda considerarse único o raro. Por tanto, la gran variedad de desarrollo que incide en los tokens no fungibles es consecuente con todos los aspectos del derecho comercial en el ámbito electrónico, tomando en cuenta que el desarrollo del comercio electrónico se ha incentivado principalmente después de la pandemia de Covid-19 que fomentó la utilización de herramientas digitales para el perfeccionamiento de los contratos entre las partes.

Los NFT se acuñan, almacenan y transfieren en una cadena de bloques y, por lo tanto, no pueden ser incautados ni manipulados por malos actores. Por otro lado, pueden proporcionar una prueba instantánea de autenticidad y procedencia, eliminando así el problema de la falsificación. En la primera mitad de 2021, las ventas mundiales de NFT aumentaron a un récord de \$2500 millones (Banco Mundial, 2021).

La literatura académica ha estudiado el vínculo entre diferentes criptomonedas y ha encontrado interdependencias significativas, ya que existen correlaciones condicionales positivas que varían en el tiempo; Bitcoin lidera en importancia para el retorno y la volatilidad, por ejemplo, identifica los efectos indirectos entre Bitcoin y otras clases de activos (acciones, materias primas, divisas y bonos), mientras que Bitcoin es más a menudo un receptor que un transmisor de volatilidad indirecta (Hoyos, Montoya, & Giraldo, 2018). Siendo así, el desarrollo de los condicionantes que manifiesta el comercio electrónico en el dinamismo de la economía a través de los contratos electrónicos es prioritario en el desarrollo constante de las nuevas tecnologías que se manifiestan a través del comercio diario, especialmente en la negociación de bienes muebles que son el mayor referente del dinamismo común en la sociedad actual.

Si bien aún no está claro si los NFT representan un mercado o una clase de activo distintos, es relevante comprender cómo los mercados de criptomonedas comparativamente más grandes se relacionan y/o afectan a los mercados de NFT comparativamente más pequeños (Marín & Ferruz, 2022). Del mismo modo, se analiza los principales submercados de NFT en la cadena de bloques de Ethereum e identifica los movimientos conjuntos entre ellos, examinando el comportamiento de los precios de un proyecto NFT en particular, que permite el comercio en ámbitos digitales en un multiverso basado en blockchain. En consecuencia, representa una importante parte en la definición de datos de bloques para el mantenimiento del comercio electrónico y la transacción en divisas digitalizadas específicamente sobre las criptomonedas.

#### **4.2. Marco jurídico.**

El marco jurídico que establece las actuales formas contractuales no convencionales en tiempos de virtualidad, tiene sus bases en la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos del 2002, década desde que inició el auge del comercio electrónico en el mundo y que Ecuador, a la par del concierto internacional del derecho comercial integró en su legislación para adaptarse a la evolución del mercado moderno. Asimismo, la Constitución de la República (2008) en el artículo 385, establece: *“Desarrollar tecnologías e innovaciones que impulsen la producción nacional, eleven la eficiencia y productividad, mejoren la calidad de vida y contribuyan a la realización del buen vivir. (...) (Constitución de la República del Ecuador, 2008, pág. 117).* Desde lo cual, se fomenta la innovación tecnológica de manera continua en todas las actividades

productivas del país. Consecuentemente, el comercio electrónico y especialmente los contratos electrónicos desempeñan el elemento central en el dinamismo del mercado, manteniendo la seguridad jurídica para el perfeccionamiento del contrato y cumplimiento de las obligaciones derivadas del mismo.

El comercio electrónico ha traído un cambio de paradigma en el comercio en todo el mundo, aunque el sector de comercio electrónico ha sido testigo de una tasa de crecimiento impresionante en los últimos años, el sector todavía se enfrenta a algunos desafíos serios, especialmente sobre las formas contractuales no convencionales. El significado etimológico de comercio electrónico es la transacción comercial de compra y venta de productos y servicios por parte de clientes únicamente a través de medios electrónicos, sin utilizar ningún documento en papel. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) define el comercio electrónico como una nueva forma de realizar negocios, calificándolo como un negocio que se realiza a través de redes que utilizan protocolos no propietarios que se establecen a través de un proceso de establecimiento de estándares abiertos como Internet.

La rápida popularidad y aceptación del comercio electrónico en todo el mundo, especialmente posterior a la pandemia de Covid-19, está impulsada por una mayor elección del cliente y una mayor comodidad en las transacciones comerciales con la ayuda de Internet, donde el vendedor o comerciante puede vender sus productos o servicios directamente al cliente y el pago puede ser hecho a través de un sistema de transferencia electrónica de fondos a través de tarjeta de débito, tarjeta de crédito o banca neta, considerando los elementos de modernización en las empresas y el mercado general. Esta dicotomía se fundamenta en la Ley de Modernización a la Ley de Compañías (2020), en las disposiciones generales donde se reconocen mecanismos de información tokenizados y cadenas de bloques o blockchain como elementos de intercambios transaccionales para el comercio.

#### **4.2.1. Seguridad jurídica**

La seguridad jurídica con que cuentan los contratos electrónicos en el Ecuador, se fundamenta en el artículo 82 de la Constitución de la República (2008), que específicamente establece:

*Arte. 82.- El derecho a la seguridad jurídica se fundamenta en el respeto a la Constitución y en la existencia de normas jurídicas previas, claras, públicas y aplicadas por las autoridades competentes (Constitución de la República del Ecuador, 2008, pág. 34).*

Asimismo, los artículos 45, 46 y 48 de la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos es consecuente con la seguridad jurídica al establecer las fuentes de obligaciones para las partes en el perfeccionamiento de los contratos que son entendidos en el ordenamiento jurídico ecuatoriano como el fundamento de las relaciones contractuales para la consecución de lo que se establece en el contrato electrónico. Por tanto, esta norma establece de manera textual.

*Art. 45.- Validez de los contratos electrónicos. - Los contratos podrán ser instrumentados mediante mensajes de datos. No se negará validez o fuerza obligatoria a un contrato por la sola razón de haberse utilizado en su formación uno o más mensajes de datos.*

*Art. 46.- Perfeccionamiento y aceptación de los contratos electrónicos. - El perfeccionamiento de los contratos electrónicos se someterá a los requisitos y solemnidades previstos en las leyes y se tendrá como lugar de perfeccionamiento el que acordaren las partes.*

*La recepción, confirmación de recepción, o apertura del mensaje de datos, no implica aceptación del contrato electrónico, salvo acuerdo de las partes.*

*Art. 48.- Consentimiento para aceptar mensajes de datos. - Previamente a que el consumidor o usuario exprese su consentimiento para aceptar registros electrónicos o mensajes de datos, debe ser informado clara, precisa y satisfactoriamente, sobre los equipos y programas que requiere para acceder a dichos registros o mensajes.*

*El usuario o consumidor, al otorgar o confirmar electrónicamente su consentimiento, debe demostrar razonablemente que puede acceder a la información objeto de su consentimiento (Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos, 2002, pág. 11).*

El consentimiento del consumidor es fundamental al momento de la aceptación del contrato electrónico, como elemento central para el perfeccionamiento del contrato, el cual se establece en el artículo 50 de la misma normativa, que establece el consentimiento para uso de medios electrónicos donde en sus numerales a) y b), define: *a) El consumidor ha consentido expresamente en tal uso y no ha objetado tal consentimiento; y b) El consumidor en forma previa a su consentimiento ha sido informado, a satisfacción, de forma clara y precisa, (...) (Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos, 2002, pág. 12)*. Con base en el análisis presentado, se pueden hacer las siguientes estimaciones y generalizaciones.

La implementación activa de los logros de las tecnologías de la información en el sector financiero y comercial del Ecuador crea las condiciones para la reestructuración de los procesos comerciales dentro del sistema de mercado. Un factor que fortalece esta tendencia es la aparición de monedas digitales como Bitcoin, que realizan todas las funciones del dinero y que, gracias al sistema *blockchain*, cuentan con un alto grado de protección y seguridad. La disponibilidad de equipos para la producción de monedas digitales, la difusión de la confianza por parte de los usuarios y representantes comerciales contribuyen a la promoción de este tipo de activos y la penetración de las monedas digitales en diversas esferas de la actividad económica que fomentan el desempeño del mercado, especialmente en la negociación de bienes muebles.

Esta situación, por un lado, representa una amenaza para la gestión centralizada de los procesos económicos y, por otro lado, contribuye a la posibilidad de reducir la carga tributaria de las pequeñas y medianas empresas. Las importantes oportunidades de inversión, el aumento del consumismo y la innovación crean condiciones favorables para una mayor adaptación de las criptomonedas en el entorno empresarial de las formas contractuales no convencionales en tiempos de virtualidad (Brantt & Alonzo, 2018). Al mismo tiempo, la atracción de recursos adicionales en la economía en condiciones de costos insignificantes para ingresar al mercado de criptomonedas se convierte en un factor en la difusión de los activos de criptomonedas en el país.

#### **4.2.2. Tutela judicial efectiva para la garantía de los derechos y obligaciones contractuales.**

En el artículo 75 de la Constitución de la República manifiesta el derecho gratuito a la justicia y a la tutela judicial efectiva, como un elemento de responsabilidad del Estado sobre la protección de derechos de los ecuatorianos en todos los actos en que se desenvuelvan. Para ello, el texto constitucional establece:

*Art. 75.- Toda persona tiene derecho al acceso gratuito a la justicia y a la tutela efectiva, imparcial y expedita de sus derechos e intereses, con sujeción a los principios de inmediación y celeridad; en ningún caso quedará en indefensión. El incumplimiento de las resoluciones judiciales será sancionado por la ley (Constitución de la República del Ecuador, 2008, pág. 34).*

El derecho a una tutela judicial efectiva es un derecho fundamental reconocido a nivel internacional, y en el Ecuador como se ha revisado en el marco constitucional, por tanto, constituye un elemento esencial de la rendición de cuentas democrática. Este derecho se refiere a un concepto amplio que generalmente abarca varios elementos centrales, incluido el acceso a la justicia, el derecho a un recurso efectivo y los principios de juicio justo y debido proceso legal.

Este derecho es invocado cada vez con mayor frecuencia por personas que reclaman derechos individuales en virtud de la legislación nacional, y con mayor énfasis considerando el escenario contractual que prevé los contratos electrónicos que en Código Civil se representan la voluntad de las partes en el perfeccionamiento del contrato que se direcciona al cumplimiento de las obligaciones asumidas, basados en la garantía de los derechos de las partes a contratar y obligarse. Esto se fundamenta en los actos y declaraciones de la voluntad establecidas en el artículo 1461 y 1462 del Código Civil del Ecuador que establece:

*Art. 1461.- Para que una persona se obligue a otra por un acto o declaración de voluntad es necesario: que sea legalmente capaz; que consienta en dicho acto o declaración, y su consentimiento no adolezca de vicio; que recaiga sobre un objeto lícito; y, que tenga una causa lícita.*

*La capacidad legal de una persona consiste en poderse obligar por sí misma, y sin el ministerio o la autorización de otra.*

*Art. 1462.- Toda persona es legalmente capaz, excepto las que la ley declara incapaces (Código Civil, 2005, pág. 170).*

La cuestión de la tutela judicial efectiva de los derechos que el individuo puede ejercer, deriva del ordenamiento jurídico basado en normas y reglas que otorga la seguridad jurídica en protección de sus actos. Sobre ello, se garantiza la revisión de la legalidad de las medidas adoptadas por las instituciones públicas y privadas, al proporcionar una protección adecuada de los derechos conferidos a las personas por la legislación nacional aceptando el principio de control judicial efectivo como principio general del derecho de las personas que debe ser tenido en cuenta en el derecho fundamental para el dinamismo de todos los aspectos de la vida diaria, en protección de los derechos humanos y fundamentales.

#### **4.2.3. Mediación en los conflictos de contratos digitales.**

En el Ecuador, la Ley de Arbitraje y Mediación (2006) establece en el artículo 15 las bases normativas para la audiencia de mediación que establece:

*Art. 15.- Una vez contestada o no la demanda o la reconvenición, el director del centro de arbitraje o el árbitro o árbitros independientes notificarán a las partes, señalando día y hora para que tenga lugar la audiencia de mediación a fin de procurar un avenimiento de las partes. En la audiencia podrán intervenir las partes, sus apoderados o representantes y podrán concurrir con sus abogados defensores. Esta audiencia se efectuará con la intervención de un mediador designado por el director del centro de arbitraje o el tribunal independiente, quien escuchará las exposiciones de los interesados, conocerá los documentos que exhibieren y tratará que lleguen a un acuerdo que ponga término a la controversia, lo cual constará en un acta que contendrá exclusivamente lo convenido por las partes y no los incidentes, deliberaciones o propuestas realizadas en la audiencia. El acta en la que conste la mediación total o parcial de la controversia tiene efecto de sentencia ejecutoriada y de cosa juzgada y se ejecutará del mismo modo que las sentencias de última*



*instancia, siguiendo la vía de apremio, sin que el juez ordinario acepte excepción alguna ni sea necesario iniciar un nuevo juicio. Si concurriere una sola de las partes será escuchada y se anotará la ausencia de la otra, a la que se declarará en rebeldía, lo que será tomado en cuenta para la condena en costas (Ley de Arbitraje y Mediación, 2006, pág. 7).*

Por tanto, las formalidades del contrato tradicional se entienden sobre el contrato electrónico y de ello se estipulan todas las características contractuales y las obligaciones que de ello se derivan para la resolución de conflictos en contratos digitales. Asimismo, el tercer párrafo del Artículo 1 de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Conciliación y Mediación de Comercio Internacional (2002) definió la mediación como “*cualquier transacción, ya sea que se la mencione con el término conciliación, mediación u otra expresión de connotación similar, en la cual las dos partes recurren a otra persona o personas (el conciliador o conciliadores) para ayudarlos en su búsqueda por llegar a una solución amistosa de su disputa que surja de una relación contractual u otra relación legal o esté relacionada con esa relación*”, sobre lo cual, el conciliador busca una solución a la disputa entre las dos partes.

Este es un proceso que tiene lugar de forma inmediata y directa de manera presencial o en Internet y tiene como objetivo facilitar la cooperación y negociación entre las partes en conflicto para llegar a una solución justa aceptable para las partes. Por otro lado, se definió como un proceso llevado a cabo por una tercera persona denominada mediador que busca ayudar a las partes en conflicto a reunirse, dialogar, acercar puntos de vista y evaluarlos para tratar de llegar a un compromiso aceptable para ambas partes. Por lo tanto, la mediación es un método no judicial opcional para la resolución de disputas, que es manejado por un tercero neutral llamado mediador, quien trabaja arduamente para llegar a soluciones satisfactorias para las partes en conflicto, ya que esta persona emplea ciertas habilidades influyentes que trabajan para ayudar a las partes en conflicto a alcanzar soluciones compatibles que sean aceptables para las partes.

#### **4.2.4. Tokenización de acciones en la Ley de Modernización de Compañías.**

La Ley de Modernización de Compañías (2020), en las disposiciones generales, en la sección cuarta, establece:

*Cuarta. - Las acciones de una compañía anónima o de una sociedad por acciones simplificada podrán estar representadas por certificados tokenizados. Las demás especies societarias no podrán representar sus acciones, participaciones o cuotas sociales en certificados tokenizados.*

*Para los efectos previstos en esta Disposición General, se entenderá como certificado tokenizado a la representación de las acciones en un formato electrónico que cumpla con las siguientes condiciones:*

*a) Que la información se encuentre organizada en una cadena de bloques o en cualquier otra red de distribución de datos o tecnología de registro y archivo de información virtual, segura y verificable; y,*

*b) Que la información incorporada a un certificado tokenizado pueda ser transferida electrónicamente.*

*El tenedor del certificado tokenizado podrá transferirlo a una tercera persona. La notificación de la cesión de un certificado tokenizado deberá ser enviada a la correspondiente red de distribución de datos que hubiere sido implementada para la emisión de los mencionados certificados tokenizados. Esta notificación será efectuada por el cesionario al representante legal, para lo cual utilizará su firma de red. Para los efectos previstos en esta Disposición General, se entenderá como firma de red a una cadena de caracteres alfanuméricos que, al ser transmitida por el remitente a la correspondiente red de distribución de datos u otra tecnología de registro y archivo de información virtual, proporcione garantías razonables al receptor acerca de la posesión del remitente de la llave criptográfica asimétrica, asociada con la red de distribución, que proteja la identidad digital de su portador.*

*Se entenderá como cadena de bloques o blockchain a la tecnología de registro y archivo de información virtual que organiza los datos en bloques encadenados cronológicamente por una función algorítmica encriptada y confirmada por un mecanismo de consenso. Esta tecnología será distribuida, encriptada y verificable en tiempo real. Una vez*

*agregada la información, los registros de la cadena de bloques serán inmutables.*

*A pesar de su validez interpartes, la transferencia de un certificado tokenizado surtirá efecto contra la compañía y terceros a partir su inscripción en el Libro de Acciones y Accionistas organizado en una cadena de bloques o en cualquier otra red de distribución de datos o tecnología de registro y archivo de información virtual, segura y verificable (Ley de Modernización a la Ley de Compañías, 2020, pág. 52).*

Con ello, las políticas públicas y la normativa del Ecuador prevén modernizar el entorno empresarial y comercial en el país, para integrarlo en la dinámica internacional del mercado, adaptándolo a las nuevas tecnologías de desarrollo que interactúan entre las personas naturales y jurídicas al momento de realizar actos comerciales digitalizados, como la consecución de un contrato electrónico.

La etapa actual de desarrollo social y económico se caracteriza por el grave impacto de las tecnologías, por lo que, para mantenerse al día con el progreso tecnológico, el sistema legal se desarrolla y mejora constantemente, razón por lo que, la Ley de Modernización a la Ley de Compañías se integra en dichos cambios y se crean nuevas normas y se modifican las existentes; se eliminan lagunas y contradicciones en la legislación. Sin embargo, a veces las relaciones económicas y sociales se desarrollan más rápidamente que las normas jurídicas que las regulan. El ejemplo más llamativo es la tecnología *blockchain* que se establece en esta sección cuarta de la ley, que contribuye al auge actual de los contratos inteligentes.

#### **4.2.5. Análisis de las regulaciones al comercio electrónico para la transacción comercial de bienes o servicios digitales.**

En el análisis de las regulaciones previamente descritas para el comercio electrónico, los objetivos generales del diseño de contratos inteligentes son satisfacer condiciones contractuales comunes (como condiciones de pago, gravámenes, confidencialidad e incluso ejecución), minimizar las excepciones tanto maliciosas como accidentales y minimizar la necesidad de intermediarios de confianza.

Debido a la naturaleza de este nuevo fenómeno y la compleja tecnología a la que está asociado, se estima un consenso en la ciencia jurídica sobre la definición de los contratos inteligentes y su naturaleza jurídica. Por ello, en términos generales, la categoría de contrato inteligente que se establece para el comercio electrónico en las transacciones comerciales de bienes o servicios digitales, se puede definir en el sentido técnico y legal. En otras palabras, los contratos inteligentes en este ámbito pueden ser:

- a. Código de computadora que no representa ningún contrato legal, sino que simplemente ejecuta una lógica predefinida;
- b. Código de computadora que tiene ciertas propiedades de jerga legal, es decir, un programa con una lógica predefinida basada en estructuras legales que se espera que actúe de cierta manera o la ejecución (parcial) de jerga legal (por ejemplo, un contrato) a través de código de computadora, donde el código se asemeja a la normativa legal.

Se entiende que las contrapartes en los contratos financieros de consumo están promovidos y ejecutados por personas; por lo que, esta comprensión implica que los consumidores y los reguladores esperan que las partes sean imperfectas y luego esperan flexibilidad en torno a esas imperfecciones. Esto se refleja en una serie de escenarios que se describen a continuación.

En primer lugar, en la mayoría de las transacciones, específicamente sobre bienes muebles y servicios digitales, un consumidor no tiene ningún incentivo para leer un contrato de formulario estándar completo, por lo que, lo más probable es que el consumidor no entienda el lenguaje legal de todos modos y sabe que el riesgo de que se invoquen los términos del contrato es muy bajo. Muchos términos de los contratos generalmente permanecen sin leer.

En segundo lugar, se argumenta que la razón por la que los términos de la forma merecen un escrutinio es que los compradores no son completamente racionales, sino que toman decisiones de una manera limitadamente racional. Esto se fundamenta en el hallazgo investigativo presentado por Estarellas y Nuques (2021), de que las personas a menudo se centran en la información más destacada a expensas de la información menos destacada pero relevante. En el contexto del contrato de formulario estándar, argumenta que los consumidores pueden centrarse mucho en los términos más destacados, como el precio,

mientras ignoran otros términos menos destacados, como las cláusulas de arbitraje repetitivas o los términos de financiación; asimismo, se argumenta que los consumidores están sujetos a sesgos de optimismo.

En general, se prevé que los adultos son sistemáticamente demasiado optimistas y tienden a minimizar (o predecir mal) la probabilidad de eventos futuros negativos. Además, los consumidores están sujetos a lo que se conoce como la heurística de disponibilidad; esto los lleva a dar un peso desproporcionado a la información fácilmente disponible cuando toman decisiones y a subestimar la información menos disponible, pero quizás más relevante.

Sin embargo, en los contratos inteligentes, las regulaciones al comercio electrónico para la transacción comercial de bienes o servicios digitales, no hay nadie del lado de la empresa que ejerza el tipo de discreción que a veces buscan los consumidores. Por lo tanto, los vendedores pueden incluir términos repetitivos ineficientes y egoístas, porque es probable que los consumidores subestimen el riesgo de incumplimiento futuro. Estos abren la puerta para que el vendedor incluya términos onerosos y aumente la probabilidad de abusar de la confianza del consumidor.

La informalidad de la contratación en el mundo *online*, dificultad de lectura de los mismos y la extraordinaria complejidad de los términos hacen posible que los consumidores puedan verse obligados a cláusulas abusivas. Por ejemplo, algunos vendedores de Internet en los últimos años han intentado imponer cláusulas de no menosprecio a los consumidores a través de sus contratos, aunque ningún consumidor razonable aceptaría a sabiendas pagar miles de dólares en daños y perjuicios simplemente por quejarse públicamente de un producto o servicio.

Lo que esto significa es que los productores de partes sofisticadas con fuerte acceso a la experiencia legal y control sobre los términos del contrato ofrecidos a los consumidores, pueden aprovechar los principios contractuales relativamente arcaicos que todavía están ligados a un modelo comercial de comportamiento contractual, específicamente sobre los bienes muebles y servicios digitales, en el que ambas partes están se espera que guarden sus propios intereses en la transacción.

El resultado es que los productores de dichas relaciones contractuales, generalmente pueden usar doctrinas contractuales clásicas como el deber de leer del derecho

consuetudinario y la teoría objetiva de los contratos para crear una apariencia de consentimiento que satisfaga completamente los requisitos legales sin brindar ninguna de las protecciones del interés del consumidor que suponen los modelos clásicos.

Por esta razón, es importante informar adecuadamente al consumidor en el contexto de la divulgación obligatoria de los términos del contrato en el sitio *web*. Con la ayuda de la divulgación de contratos inteligentes, el emisor debe asegurarse de que el consumidor tenga una copia de todos los términos del contrato digitalizado antes de celebrarlo. Los principales propósitos de la divulgación en relación con el uso de un contrato inteligente del consumidor son:

- a. Explicar el funcionamiento y el efecto del mecanismo de contrato inteligente al consumidor para cumplir con sus obligaciones de divulgación;
- b. Disuadir a los emisores de usar un contrato inteligente para hacer cumplir una tarifa irrazonable.

Los contratos inteligentes representan una etapa de madurez de los acuerdos electrónicos a lo largo del tiempo, por lo cual, presentan importantes beneficios para el comercio, específicamente en las transacciones de bienes muebles y servicios digitales, considerando la frecuencia de estos en el mercado actual. El uso de contratos inteligentes en transacciones de consumo puede dar lugar a problemas prácticos debido a la naturaleza autoejecutable e inmutable de la tecnología, trasladando la carga de emitir procedimientos de una parte que busca hacer cumplir un conjunto de condiciones a una parte que busca ser liberada de ellos.

#### **4.2.6. Control de las prácticas comerciales restrictivas, competencia desleal y protección al consumidor en el marco legal ecuatoriano.**

La Constitución de la República (2008), en los artículos 335 y 336, establece las bases jurídicas para los intercambios económicos y comercio justo, determinando que:

*Art. 335.- El Estado regulará, controlará e intervendrá, cuando sea necesario, en los intercambios y transacciones económicas; y sancionará la explotación, usura, acaparamiento, simulación, intermediación especulativa de los bienes y servicios, así como toda forma de perjuicio a los derechos económicos y a los bienes públicos y colectivos.*

*El Estado definirá una política de precios orientada a proteger la producción nacional, establecerá los mecanismos de sanción para evitar cualquier práctica de monopolio y oligopolio privados, o de abuso de posición de dominio en el mercado y otras prácticas de competencia desleal (Constitución de la República del Ecuador, 2008, pág. 105).*

Con ello, la competencia desleal está definida como un elemento sancionable en las prácticas comerciales, previniendo y protegiendo a los consumidores y sector empresarial de prácticas desleales, monopolios o cualquier práctica abusiva contra los consumidores, lo cual es concordante con el artículo 336, que establece:

*Art. 336.- El Estado impulsará y velará por el comercio justo como medio de acceso a bienes y servicios de calidad, que minimice las distorsiones de la intermediación y promueva la sustentabilidad.*

*El Estado asegurará la transparencia y eficiencia en los mercados y fomentará la competencia en igualdad de condiciones y oportunidades, lo que se definirá mediante ley (Constitución de la República del Ecuador, 2008, pág. 105).*

Esto se adapta a los cambios en el comercio que establecen la posibilidad del uso de las nuevas tecnologías del mercado, donde los contratos inteligentes, programas automatizados que transfieren activos digitales dentro de la cadena de bloques bajo ciertas condiciones de activación, representan una forma nueva e interesante de organizar la actividad contractual. Sobre ello, la Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado (2011), en la sección quinta, artículos 25, 26 y 27 de las prácticas desleales, establece:

*Art. 25.- Definición. - Se considera desleal a todo hecho, acto o práctica contrarios a los usos o costumbres honestos en el desarrollo de actividades económicas, incluyendo aquellas conductas realizadas en o a través de la actividad publicitaria. La expresión actividades económicas se entenderá en sentido amplio, que abarque actividades de comercio, profesionales, de servicio y otras. (...).*

*La determinación de la existencia de una práctica desleal no requiere acreditar conciencia o voluntad sobre su realización, sino que se asume como cuasidelito de conformidad con el Código Civil. Tampoco será necesario acreditar que dicho acto genere un daño efectivo en perjuicio de otro concurrente, los consumidores o el orden público económico, bastando constatar que la generación de dicho daño sea potencial, de acuerdo a lo establecido en esta Ley.*

*Las sanciones impuestas a los infractores de la presente ley no obstan el derecho de los particulares de demandar la indemnización de daños y perjuicios que corresponda de conformidad con las normas del derecho común, así como la imposición de sanciones de índole penal, en caso de constituir delitos. (...).*

*Art. 26.- Prohibición. - Quedan prohibidos y serán sancionados en los términos de la presente Ley, los hechos, actos o prácticas desleales, cualquiera sea la forma que adopten y cualquiera sea la actividad económica en que se manifiesten, cuando impidan, restrinjan, falseen o distorsionen la competencia, atenten contra la eficiencia económica, o el bienestar general o los derechos de los consumidores o usuarios.*

*Los asuntos en que se discutan cuestiones relativas a la propiedad intelectual entre pares, públicos o privados, sin que exista afectación al interés general o al bienestar de los consumidores, serán conocidos y resueltos por la autoridad nacional competente en la materia (Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado, 2011, pág. 13).*

Asimismo, el artículo 78 en el numeral 2, inciso c, establece: “El falseamiento del régimen de competencia mediante prácticas actos desleales en los términos establecidos en el artículo 27 de esta Ley” (Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado, 2011, pág. 31). Con ello, el problema actual con la contratación inteligente de consumidores es que los consumidores no pueden negociar, especialmente en el comercio diario que se suscita de la negociación de bienes muebles y servicios digitales.

Bajo el régimen actual, los consumidores no tienen más remedio que hacer clic en el botón Acepto. Por esa razón, el contrato inteligente es la ley del intercambio dictado por



la empresa, sin ninguna capacidad de negociación para los consumidores. En este sentido, la Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado prevé una innovación en el derecho nacional, con lo cual se estima necesario introducir un formato en el que los consumidores puedan manifestar sus preferencias a los agentes automatizados.

En particular, el agente de *software* del consumidor podría ofrecer términos contractuales específicos que establezcan los términos en los que el consumidor está dispuesto a negociar. Por ejemplo, el consumidor puede haber informado al servidor *web* que solo está dispuesto a tratar con ese servidor si el servidor respeta su deseo de no vender sus datos personales, al establecer un indicador de no rastrear. El servidor *web* corporativo, habiendo sido informado de esos términos, pero programado para no tenerlos en cuenta, concluye una compra. De esta manera, se puede realizar el derecho del consumidor a negociar sus propios términos de contrato, pudiendo protegerse contra el mal funcionamiento del *software* o elementos de competencia desleal entre empresas, para fomentar una adecuada negociación con el cliente y seguridad contractual al momento del perfeccionamiento del mismo en el evento comercial.

## **5. Metodología.**

### **5.1. Marco metodológico.**

La metodología de investigación presentó un enfoque cualitativo – cuantitativo, ya que se ha cualificado los datos referentes a la literatura actual del contrato electrónico en el Ecuador, revisando las innovaciones normativas acerca de la evolución del derecho comercial en adaptación de las nuevas formas de negociar entre las personas naturales y personas jurídicas, o entre personas naturales, al momento de la negociación de bienes muebles y servicios digitales. Asimismo, el estudio cuantitativo ha cuantificado los datos obtenidos de referentes comerciales que se desempeñan en el dinamismo del mercado para la comercialización y negociación de bienes muebles y servicios digitales, implementando herramientas tecnológicas al momento de establecer la relación comercial con los consumidores.

Sobre ello, la metodología de investigación prevé establecer las bases del estudio práctico mediante la recopilación de información, con el propósito de conocer cómo se desarrolla actualmente el entorno del mercado a través de herramientas tecnológicas, en la implementación del contrato electrónico como herramienta de perfeccionamiento de las

obligaciones con sus clientes. Siendo así, el estudio determina los fundamentos metodológicos para fomentar la investigación de las formas contractuales no convencionales en tiempo de virtualidad, considerando que desde el inicio de la pandemia por Covid-19, el mercado y su entorno comercial, incrementó o formalizó la utilización de elementos tecnológicos para la negociación en el comercio moderno.

## 5.2. Técnica de recolección de datos.

La técnica de recolección de datos es la encuesta y la entrevista. Los instrumentos de recolección de información se presentan en el test de preguntas para la encuesta y un cuestionario de preguntas para la entrevista, que servirán como herramientas para la recolección de los datos adecuados para la consecución de los objetivos de investigación en el presente documento. En consecuencia, se establecen como técnicas de recolección de datos:

**Tabla 1.** *Técnica de recolección de datos*

<i>Técnica</i>	<i>Muestra</i>	<i>Descripción</i>
<i>Encuesta</i>	282 encuestados	5 preguntas
<i>Entrevista</i>	5 entrevistados	5 preguntas
<b><i>Total</i></b>		<b>10 preguntas</b>

*Elaborado por:* El autor

En total, se establecen 10 preguntas para la recolección de información, las cuales se presentan para la encuesta como preguntas cerradas en escala Likert de opción múltiple, que ayuda a la tabulación y análisis de la información como elemento de construcción de un criterio basado en la práctica.

## 5.3. Población y muestra.

La población y muestra se define de la siguiente manera. Para la encuesta se analizó el criterio de los consumidores, quienes han podido acceder a la comercialización de bienes muebles y servicios digitales a través de herramientas tecnológicas como elemento de la negociación con personas naturales o jurídicas proveedores de dichos bienes. En base a ello, se estima la construcción de un criterio basado en la población del mercado diario que hace sus negociaciones de manera práctica en el común de las actividades

comerciales, y con ello, establecer un escenario situacional acercado a la realidad actual de las formas contractuales no convencionales que existen en los desafíos del mercado moderno.

Por ello, la población para la encuesta se establece sobre un total de 1,057 personas que realizan actividades comerciales en el casco central del centro de la ciudad de Loja, quienes interactúan con plataformas digitales para la consecución del comercio electrónico y su perfeccionamiento contractual al momento de negociar bienes muebles y/o servicios digitales (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2022). La muestra para la encuesta se ha determinado a través de la siguiente fórmula estadística.

$$n = \frac{N * Z^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z^2 * p * q}$$

A continuación, se detalla cada uno de los elementos que contiene la fórmula, con la finalidad de luego realizar su respectivo cálculo con un margen de error del 5%, donde:

N = Población 1,057

Z = Nivel de confianza 95%

p = Probabilidad de que el evento ocurra 0,5

q = Probabilidad de que el evento no ocurra 0,5

d = Error de estimación 0,5

$$n = \frac{1,057 * (1,96^2) * 0,5 * 0,5}{(0,05)^2 * (1,057 - 1) + (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{1,057 * (3,84) * (0,5) * (0,5)}{(0,0025) * (1,056) + (3,84) * (0,5) * (0,5)}$$

$$n = \frac{1,014,72}{3,6} \quad n = 282 \text{ encuestas}$$

En consecuencia, se realizan 282 encuestas en el área central de la ciudad de Loja, donde se encuentran personas afines a las prácticas comerciales y de mercado, en utilización frecuente de herramientas digitales para la negociación de bienes muebles y servicios digitales.

La entrevista se realizó a 5 miembros de la Cámara de Comercio de Loja (CCL). El primero es el representante de la CCL, Abogado Hernán Delgado, y 4 dirigentes de pequeñas y medianas empresas (PYME), afiliados a la CCL, quienes expresaron su criterio acerca de las nuevas formas contractuales, en utilización de contratos electrónicos, comercio electrónico y la generalidad de las herramientas tecnológicas utilizadas actualmente por el sector pyme y microempresas como formas contractuales no convencionales en tiempos de virtualidad.

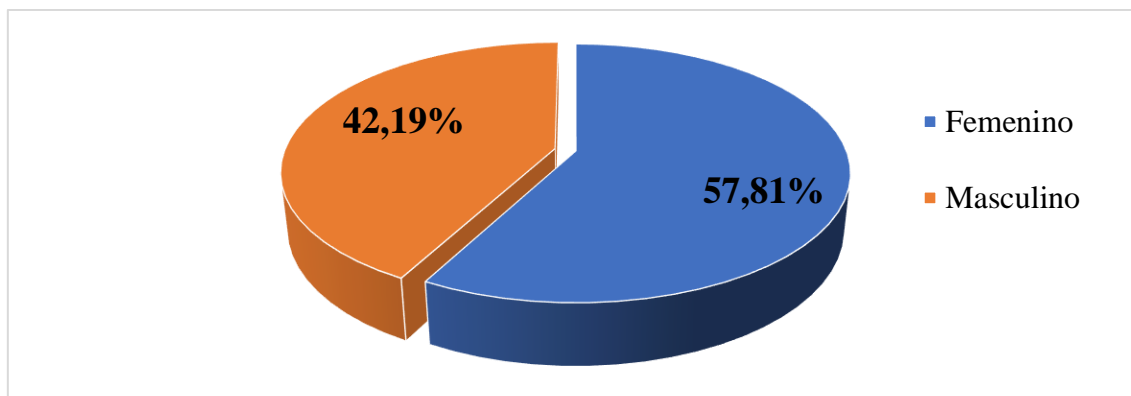
Esta perspectiva de entrevista sobre el escenario presentado, prevé una aplicación a la manera específica a la negociación de bienes muebles y servicios digitales, que constituyen el grueso del comercio diario entre las personas naturales de manera principal. Las preguntas de la encuesta y entrevista pueden revisarse en el Anexo 1; a continuación, se presentan las encuestas y posteriormente las entrevistas.

#### **5.4. Análisis e interpretación de datos**

##### **5.4.1. Encuesta**

##### **5.4.1.1 Caracterización demográfica**

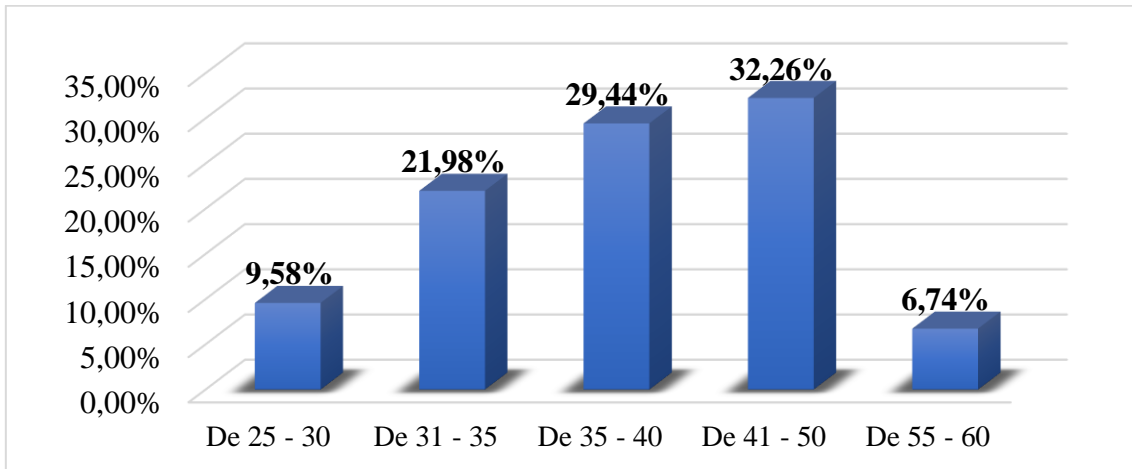
La encuesta se ha desarrollado en un entorno poblacional con una muestra de 282 personas, las cuales han sido revisadas según su género y edad, para un mejor establecimiento de las personas que se desempeñan en actividades comerciales del día a día en el casco central de la ciudad de Loja. Por tanto, a continuación, se presenta la caracterización de datos.



**Figura 3.** Descripción por género de encuestados

*Elaborado por:* El autor

De la muestra de personas encuestadas, 163 (57,81%), está constituido por mujeres y 119 (42,19%) por hombres, quienes se desempeñan en las actividades comerciales en el casco central de la ciudad de Loja. A continuación, se presenta el rango de edades de los encuestados.

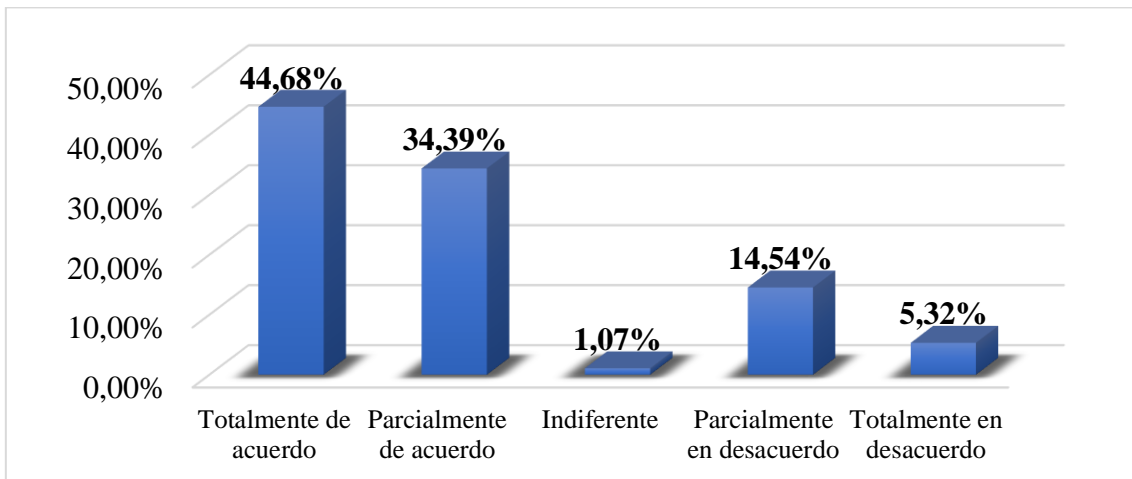


**Figura 4.** Rango de edad de los encuestados

*Elaborado por:* El autor

#### 5.4.1.1. Primera pregunta de encuesta

¿Está usted de acuerdo en fomentar el conocimiento de los contratos electrónicos para la negociación de bienes muebles y servicios digitales en el Ecuador?



**Figura 5.** Fomento del conocimiento de contratos electrónicos

*Elaborado por:* El autor

**Tabla 2.** Descripción porcentual de datos de primera pregunta

No.	Opción	Frecuencia (Fr=282)	Porcentaje (%)
-----	--------	------------------------	----------------

1	Totalmente de acuerdo	126	44,68%
2	Parcialmente de acuerdo	97	34,39%
3	Indiferente	3	1,07%
4	Parcialmente en desacuerdo	41	14,54%
5	Totalmente en desacuerdo	15	5,32%
<b>Total</b>		<b>282</b>	<b>100,00%</b>

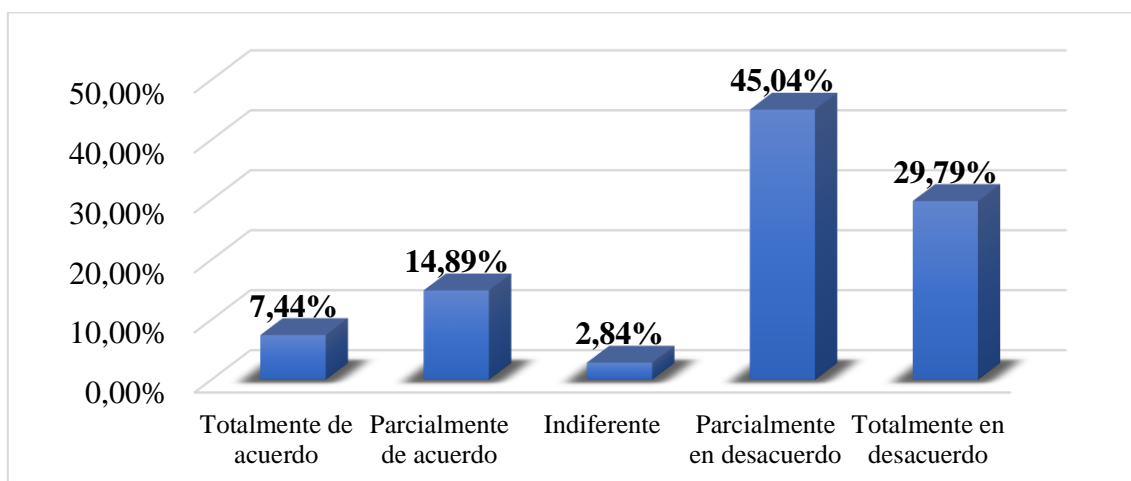
*Elaborado por:* El autor

## Análisis

De los 282 encuestados, el 44,68% indicó estar totalmente de acuerdo en fomentar el conocimiento de los contratos electrónicos para la negociación de bienes muebles y servicios digitales, considerando que ello dará mayor amplitud en la negociación con los proveedores de servicios y bienes muebles, incrementando la confianza al momento de establecer la relación contractual, estimando el escenario de virtualidad que prevé del acto comercial.

### 5.4.1.2. Segunda pregunta de encuesta

¿Considera usted que existe la suficiente información para la aplicación y perfeccionamiento contractual a través de herramientas tecnológicas como elementos de contratación digital en el mercado actual?



**Figura 6.** Información para la aplicación de contratos electrónicos

*Elaborado por:* El autor

**Tabla 3.** Descripción porcentual de datos de segunda pregunta

<b>No.</b>	<b>Opción</b>	<b>Frecuencia (Fr=282)</b>	<b>Porcentaje (%)</b>
1	Totalmente de acuerdo	21	7,44%
2	Parcialmente de acuerdo	42	14,89%
3	Indiferente	8	2,84%
4	Parcialmente en desacuerdo	127	45,04%
5	Totalmente en desacuerdo	84	29,79%
<b>Total</b>		<b>282</b>	<b>100,00%</b>

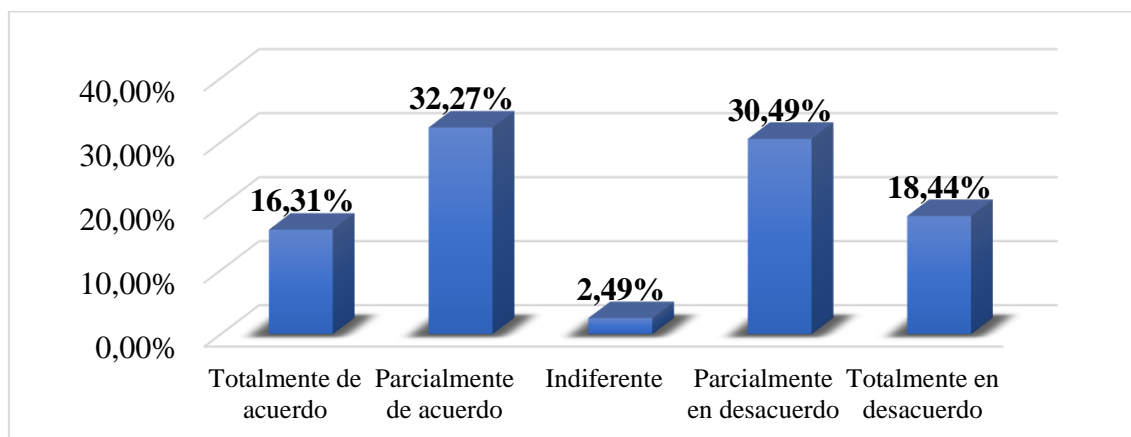
*Elaborado por:* El autor

### **Análisis**

De los 282 encuestados, el 45,04% (127), indicó que actualmente en el mercado no existe la suficiente información para la aplicación del perfeccionamiento contractual a través de herramientas tecnológicas, lo cual dificulta la contratación por medio de aplicaciones y elementos digitales. Esto es consecuente con el 7,44% y 14,89% que expresaron estar totalmente en desacuerdo, ya que existe un desconocimiento de estas nuevas tecnologías.

#### **5.4.1.3. Tercera pregunta de encuesta**

¿Cree usted que el poder de negociación que tiene al momento de negociar con los proveedores de bienes muebles y servicios digitales es el adecuado en el entorno comercial local?



**Figura 7.** Poder de negociación en la relación comercial digital

*Elaborado por:* El autor

**Tabla 4.** Descripción porcentual de datos de tercera pregunta

<b>No.</b>	<b>Opción</b>	<b>Frecuencia (Fr=282)</b>	<b>Porcentaje (%)</b>
1	Totalmente de acuerdo	46	16,31%
2	Parcialmente de acuerdo	91	32,27%
3	Indiferente	7	2,49%
4	Parcialmente en desacuerdo	86	30,49%
5	Totalmente en desacuerdo	52	18,44%
<b>Total</b>		<b>282</b>	<b>100,00%</b>

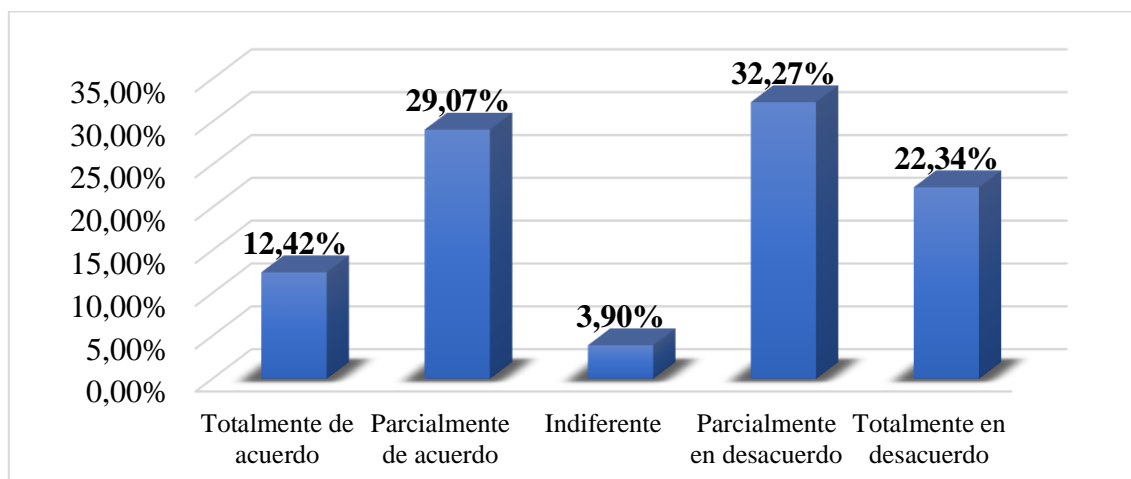
*Elaborado por:* El autor

### **Análisis**

De los 282 encuestados, el 32,27% (91), expresó estar parcialmente de acuerdo en que el poder de negociación que tienen como consumidores frente a los proveedores de bienes muebles y/o servicios digitales es el adecuado, considerando las limitaciones que prevén los contratos electrónicos en el elemento distante de la negociación. El 30,49% indicó estar parcialmente en desacuerdo, ya que consideran que puede existir un rango de negociación en la determinación del acto comercial.

#### **5.4.1.4. Cuarta pregunta de encuesta**

¿Considera usted que los contratos electrónicos al momento de perfeccionarse, constituyen una herramienta confiable para el cumplimiento de las obligaciones?



**Figura 8.** Confiabilidad en el contrato electrónico para cumplimiento de obligaciones

*Elaborado por:* El autor



**Tabla 5.** Descripción porcentual de datos de cuarta pregunta

<b>No.</b>	<b>Opción</b>	<b>Frecuencia (Fr=282)</b>	<b>Porcentaje (%)</b>
1	Totalmente de acuerdo	35	14,42%
2	Parcialmente de acuerdo	82	29,07%
3	Indiferente	11	3,91%
4	Parcialmente en desacuerdo	91	32,26%
5	Totalmente en desacuerdo	63	22,34%
<b>Total</b>		<b>282</b>	<b>100,00%</b>

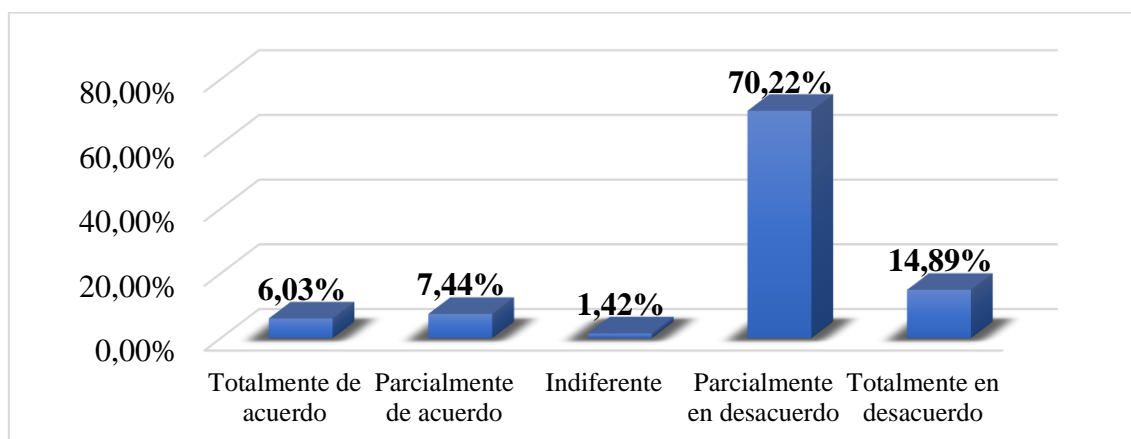
*Elaborado por:* El autor

### **Análisis**

De los 282 encuestados, el 32,27% indicó estar parcialmente de acuerdo y el 22,34% totalmente en desacuerdo, ya que consideran que los contratos electrónicos no constituyen en la actualidad una herramienta confiable para el cumplimiento de las obligaciones, debido a que no se ha fomentado el conocimiento de manera estructurada y clara dentro de los entornos comerciales de bienes muebles y servicios, por lo que, estiman necesaria una mayor difusión de información y control en los contratos electrónicos.

#### **5.4.1.5. Quinta pregunta de encuesta**

¿Al momento de establecer la negociación de bienes muebles y servicios digitales, lee usted de manera detenida los contratos de adhesión que establecen las plataformas electrónicas o sitios web?



**Figura 9.** Lectura detenida de contratos electrónicos en plataformas digitales y sitios web

*Elaborado por:* El autor

**Tabla 6.** Descripción porcentual de datos de quinta pregunta

<b>No.</b>	<b>Opción</b>	<b>Frecuencia (Fr=282)</b>	<b>Porcentaje (%)</b>
1	Totalmente de acuerdo	17	6,03%
2	Parcialmente de acuerdo	21	7,44%
3	Indiferente	4	1,42%
4	Parcialmente en desacuerdo	198	70,22%
5	Totalmente en desacuerdo	42	14,89%
<b>Total</b>		<b>282</b>	<b>100,00%</b>

*Elaborado por:* El autor

## **Análisis**

De los 282 encuestados, el 70,22% (198), indicó estar parcialmente en desacuerdo, considerando que no leen completamente los contratos de adhesión que establecen las plataformas electrónicas o sitios web, ya que se concentran más en el producto y el precio y no en los elementos detallados del contrato electrónico, lo cual constituye una seria afectación a sus intereses como cliente/consumidor al momento del perfeccionamiento contractual.

### **5.4.2. Entrevista.**

#### **5.4.2.1. Primer entrevistado: Abg. Hernán Delgado, Representante de la CCL.**

##### **5.4.2.1.1. Primera pregunta de entrevista.**

¿Cómo miembro de la Cámara de la Cámara de Comercio de Loja (CCL), considera usted que el sector empresarial ha fomentado el conocimiento de los contratos electrónicos y herramientas tecnológicas en el mercado local?

El representante, Abogado Hernán Delgado, respondió que la Cámara de Comercio de Loja fomenta las capacitaciones de los empresarios, pequeños y medianos empresarios y microempresarios de la localidad, a través de programas de conocimiento para la utilización de las herramientas tecnológicas y contratos electrónicos en el desempeño de las actividades comerciales y de mercado en Loja. Por ello, la organización promueve elementos de conocimiento digitalizado a través de su página web en: <http://www.camaradecomercio Loja.com/page/tecnologia> donde apoyan a los

comerciantes para que se familiaricen con las nuevas tecnologías y desarrollo digital, y mediante estas herramientas puedan incrementar su poder de negociación frente a las demás empresas o personas naturales con las que realizan actividades comerciales, especialmente en el ámbito de bienes muebles y servicios digitales, que son los elementos de mayor representatividad en el dinamismo económico local.

#### **5.4.2.1.2. Segunda pregunta de entrevista.**

¿Considera usted que la evolución de las formas contractuales convencionales a contratos electrónicos, constituyen una herramienta adecuada en la facilitación de la negociación de bienes muebles y/o servicios digitales en la comercialización local?

Estima que la implementación y utilización de herramientas tecnológicas en el desempeño comercial aportan mayores facilidades para la negociación de bienes muebles y servicios digitales, ya que presentan un elemento de rapidez y sencillez en la revisión de los objetos de comercialización y perfeccionamiento de los contratos y acuerdos de mercado; pero las falencias para el empleo de estas herramientas se dirigen a la falta de conocimiento que la mayoría de personas presentan al momento de su utilización, por lo que se manifiestan problemas y desconfianza para la contratación, sin embargo, de existir mayor conocimiento y socialización de los contratos electrónicos, se podría promover el fortalecimiento del dinamismo comercial en Loja y el Ecuador.

#### **5.4.2.1.3. Tercera pregunta de entrevista.**

¿Estima usted que el poder de negociación que tienen los clientes frente a las empresas es el adecuado para promover una relación contractual confiable a través de las herramientas tecnológicas?

Actualmente no existe un poder de negociación de los clientes y/o consumidores frente a las personas jurídicas o personas naturales con las que se establecen relaciones comerciales, especialmente en el ámbito de los bienes muebles y servicios digitales, considerando la distancia que marca el contrato electrónico al momento de su presentación en la bilateralidad comercial. Por ello, es viable que la Asamblea Nacional pueda implementar nuevas leyes o reformas de ley en el comercio electrónico que brinde mayor ámbito de negociación a los clientes y con ello, incrementen la confianza del mercado al momento de perfeccionar los contratos electrónicos.

#### **5.4.2.1.4. Cuarta pregunta de entrevista.**

¿Cómo cree usted que la Cámara de Comercio de Loja puede promover el mejoramiento y maximización de recursos tecnológicos al momento de implementar contratos electrónicos que garanticen la consecución de las obligaciones con los consumidores?

La Cámara de Comercio de Loja promueve el desarrollo tecnológico de los sectores productivos empresariales de la provincia y la ciudad, considerando que fomenta la implementación y utilización de herramientas tecnológicas y aplicaciones digitales para el conocimiento de todas las personas que realizan actividades comerciales y de mercado, en plena socialización del funcionamiento de los mismos para establecer relaciones contractuales a corto, mediano y largo plazo. Para ello, se ha puesto en conocimiento los programas de capacitación que tiene la Cámara de Comercio a disponibilidad de todos quienes estén interesados en conocer cómo pueden mejorar sus habilidades comerciales en utilización de herramientas tecnológicas y contratos inteligentes, considerando las limitaciones que ello supone al momento de interactuar con la otra parte de la negociación, especialmente sobre los bienes muebles que representan un elemento de amplio desarrollo para el escenario mercantil.

#### **5.4.2.1.5. Quinta pregunta de entrevista.**

¿Estima usted necesaria una reforma de ley a la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos para fomentar una mejor negociación entre las partes en la consecución de la relación contractual virtual?

Como se ha mencionado anteriormente, sí es necesaria una reforma a la ley, considerando que aún existen vacíos legales que limitan a las partes en la negociación de bienes muebles, servicios digitales y la gran amplitud de actividades de mercado, considerando que los elementos actuales que brindan los contratos electrónicos dejan vacíos al momento de establecer las formalidades de ley que se requieren para que las partes se obliguen en el cumplimiento absoluto de lo que se ha contratado, como elemento central del perfeccionamiento del contrato.

Por ello, una reforma a la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos aportaría al desarrollo comercial, al incremento de la confianza y al fortalecimiento de las actividades productivas, comerciales y de mercado, ya que más

personas naturales y jurídicas podrían incrementar sus relaciones comerciales e innovar en el mercado, puesto que la seguridad jurídica que brinda un contrato electrónico se vería fortalecida. Consecuentemente, una reforma a la ley aportaría al incremento y conocimiento de la utilización de las herramientas tecnológicas y aplicaciones digitales en la transformación de un mercado actualizado y dinámico, que responde a los nuevos escenarios del comercio nacional e internacional.

#### **5.4.2.2. Segundo entrevistado: Ing. Com. Paola Martínez Romero, Electromáquinas S.A.**

##### **5.4.2.2.1. Primera pregunta de entrevista**

¿Cómo miembro de la Cámara de Comercio de Loja, considera usted que el sector empresarial ha fomentado el conocimiento de los contratos electrónicos y herramientas tecnológicas en el mercado local?

Desde la perspectiva del entrevistado, en el sector comercial pyme, para el mercado de electro máquinas el cual está representado por todo tipo de elementos como repuestos de la electrónico de vehículos japoneses y americanos, presentó su criterio considerando que desde la Cámara de Comercio de Loja a la que está afiliado, sí se ha fomentado e impulsado el conocimiento de contratos electrónicos y herramientas electrónicas, especialmente desde el año 2019, a causa de la pandemia por Covid-19, que hizo necesario el incremento de la comercialización virtual. Sobre dicha premisa, aunque el entrevistado consideró que sí ha sido beneficioso el papel que desempeña la CCL en este ámbito, estima que se requiere hacer más por promover dicho conocimiento, ya que muchas personas del medio aún no conocen de manera formal, cómo realizar negociaciones con los clientes al momento de ofrecer sus productos a través de herramientas tecnológicas de aplicaciones virtuales.

##### **5.4.2.2.2. Segunda pregunta de entrevista**

¿Considera usted que la evolución de las formas contractuales convencionales a contratos electrónicos, constituyen una herramienta adecuada en la facilitación de la negociación de bienes muebles y/o servicios digitales en la comercialización local?

La entrevistada consideró que sí representan una herramienta adecuada para la facilitación de la negociación de bienes muebles con los clientes, ya que lo pueden realizar de manera virtual e inmediata, pudiendo llegar a un acuerdo comercial con los clientes en tiempo breve. Asimismo, la entrevistada indicó que se requiere profundizar más en el conocimiento de las facilidades y habilidades que se requieren al momento de negociar con el cliente y establecer elementos de comercialización que satisfagan a ambas partes, evitando confusiones y posibles estafas que pudieren darse por una mala utilización de los instrumentos digitales para el desarrollo del mercado. Consecuentemente, aunque representa una herramienta adecuada de facilitación de la negociación, debe promoverse mayor difusión y conocimiento en todos los sectores comerciales.

#### **5.4.2.2.3. Tercera pregunta de entrevista.**

¿Estima usted que el poder de negociación que tienen los clientes frente a las empresas es el adecuado para promover una relación contractual confiable a través de las herramientas tecnológicas?

Consideró que aún se puede trabajar más por promover un mejor poder de negociación, tanto por parte de los clientes como de las empresas, debido a que el desconocimiento de elementos específicos del contrato electrónico resultan confusos o inexactos para las partes, generando errores y equivocaciones de ambas partes al momento de establecer un contrato electrónico y con ello, insatisfacción de lo que se ha negociado y recibido como el objeto esperado en la consecución de la relación comercial virtual. Por ello, es fundamental que el Estado y el sector empresarial y productivo de todos los tamaños, adopten medidas que se adecuen a las necesidades del mercado y las demandas de los clientes, considerando los tiempos de virtualidad que existen en la actualidad.

#### **5.4.2.2.4. Cuarta pregunta de entrevista.**

¿Cómo cree usted que la Cámara de Comercio de Loja puede promover el mejoramiento y maximización de recursos tecnológicos al momento de implementar contratos electrónicos que garanticen la consecución de las obligaciones con los consumidores?

Sí, claramente la CCL ha promovido y continúa promoviendo el mejoramiento y maximización de recursos tecnológicos para el desarrollo e implementación de contratos electrónicos, como un elemento de confianza entre el cliente y la empresa al momento de

hacer cumplir las obligaciones y derechos asumidos en un contrato virtual. Al mismo tiempo, la entrevistada consideró que de todas maneras la CCL necesita afianzar sus modelos de difusión y conocimiento de los contratos electrónicos y las obligaciones que se derivan de ello, para que todas las partes involucradas estén conscientes de la coacción y coerción a la que se someten las herramientas tecnológicas en la relación contractual entre las partes.

#### **5.4.2.2.5. Quinta pregunta de entrevista.**

¿Estima usted necesaria una reforma de ley a la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos para fomentar una mejor negociación entre las partes en la consecución de la relación contractual virtual?

La entrevistada estimó que es necesario que la legislación nacional se adapte a los cambios que se han suscitado después de la pandemia de Covid-19, que ocasionó que gran parte del mercado se desarrolle a través de contratos electrónicos, herramientas tecnológicas y aplicaciones digitales, con el propósito de incrementar la confianza de los clientes y posibles clientes al momento de establecer una negociación con las organizaciones o empresas de todos los tamaños. Con ello, una reforma de la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos impulsará un mayor dinamismo de la economía y el mercado, a través de negociaciones de bienes muebles más justas en el desarrollo comercial local y nacional.

#### **5.4.2.3. Tercer entrevistado: Lcdo. Enrique Moreno Cáceres, Comercial Sur.**

##### **5.4.2.3.1. Primera pregunta de entrevista.**

¿Cómo miembro de la Cámara de Comercio de Loja, considera usted que el sector empresarial ha fomentado el conocimiento de los contratos electrónicos y herramientas tecnológicas en el mercado local?

El entrevistado considera que la CCL ha fomentado el conocimiento de los contratos electrónicos de manera clara y precisa a través de sistemas de capacitación que se adaptan a quien está interesado en aprender sobre estos elementos que representan una innovación y cambio para el mercado moderno. Asimismo, el entrevistado indicó que el interés de los empresarios, microempresarios y sector pyme debería incrementarse para realmente poner atención y empeño en los beneficios y limitaciones que representan los contratos

electrónicos al momento de negociar con los clientes, y solo a través de este mayor interés de conocimiento, podrán mejorarse los entornos de confianza y desarrollo en la relación contractual cliente – empresa, resultado en una negociación basada en la confianza y el cumplimiento de todas las obligaciones contractuales.

#### **5.4.2.3.2. Segunda pregunta de entrevista.**

¿Considera usted que la evolución de las formas contractuales convencionales a contratos electrónicos, constituyen una herramienta adecuada en la facilitación de la negociación de bienes muebles y/o servicios digitales en la comercialización local?

Sí considera que representa una herramienta adecuada en la facilitación de la negociación de bienes muebles entre las partes, aunque los beneficios y maximización de recursos que representan los contratos electrónicos y el poder de negociación a través de herramientas digitales no se ha aprovechado todavía en su máximo exponente, debido a que existe aun desconocimiento por ambas partes, tanto por los clientes como por los empresarios y vendedores que desconocen de gran parte de los beneficios que representa el contrato electrónico y el poder de negociación que tienen mediante las herramientas tecnológicas en el desarrollo del mercado donde desempeñan actividades.

#### **5.4.2.3.3. Tercera pregunta de entrevista.**

¿Estima usted que el poder de negociación que tienen los clientes frente a las empresas es el adecuado para promover una relación contractual confiable a través de las herramientas tecnológicas?

Aún se requiere más difusión de las bases contractuales y normativas del Ecuador en el desarrollo de los contratos electrónicos, que ofrezca una respuesta a todas las interrogantes y procesos comerciales que tengan tanto clientes como empresas al momento de establecer la relación contractual. Por tanto, aunque el poder de negociación sí se incrementa mediante las herramientas tecnológicas, todavía se requiere que el Estado haga las reformas en el comercio electrónico que sean pertinentes para que todas las partes pueda ejercer su papel en el entorno comercial de manera clara y responsable, en plena consecución de las obligaciones a las que se obligan en el contrato electrónico.



#### **5.4.2.3.4. Cuarta pregunta de entrevista.**

¿Cómo cree usted que la Cámara de Comercio de Loja puede promover el mejoramiento y maximización de recursos tecnológicos al momento de implementar contratos electrónicos que garanticen la consecución de las obligaciones con los consumidores?

A través de programas de capacitación personalizados, adaptados al entorno comercial de cada organización de todos los tamaños que este afiliado a la CCL, y de manera abierta a todos aquellos quienes estén involucrados en las actividades comerciales y de mercado, para incrementar, promover y fortalecer el conocimiento de los contratos electrónicos, y las herramientas tecnológicas y aplicaciones digitales que se utilizan al momento de la negociación de bienes muebles con los clientes. Con ello, se prevé que se incremente el interés de todos los actores del mercado y se promueva mayores actividades contractuales mediante elementos electrónicos que mejore las relaciones de confianza entre todas las partes y así evitar fraudes y estafas posibles al momento de establecer los objetivos y cumplimiento contractual.

#### **5.4.2.3.5. Quinta pregunta de entrevista.**

¿Estima usted necesaria una reforma de ley a la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos para fomentar una mejor negociación entre las partes en la consecución de la relación contractual virtual?

El entrevistado considera que no es necesaria una reforma a la ley, pues estima que la legislación ya es bastante clara, por lo que, considera que más importante es una difusión de la ley y de las características que esta tiene al momento de establecer una relación contractual entre personas naturales y/o jurídicas, debido a que los derechos, deberes y obligaciones que se derivan de ello, deben ser difundidos y conocidos por todos los actores del mercado, y consecuentemente no sería necesaria una reforma sino un mayor conocimiento de la misma en la sociedad.

#### **5.4.2.4. Cuarto entrevistado: Sr. Daniel Molina Fernández, Trinishoes S.A.**

##### **5.4.2.4.1. Primera pregunta de entrevista.**

¿Cómo miembro de la Cámara de Comercio de Loja, considera usted que el sector empresarial ha fomentado el conocimiento de los contratos electrónicos y herramientas tecnológicas en el mercado local?

Consideró el entrevistado que el sector empresarial sí ha fomentado el conocimiento de los contratos electrónicos a través de la CCL, estimando que estas innovaciones tecnológicas han obligado a todos los actores del mercado a adaptarse a las nuevas herramientas y aplicaciones digitales que constituyen un elemento central al momento de establecer las relaciones comerciales y contractuales entre clientes, proveedores y empresas. Por ello, estima que sí se ha fomentado el conocimiento de los contratos electrónicos, pero sí se requiere promover de manera institucionalizada y personalizada para todo aquel que desee conocer y profundizar en esta temática que es de gran importancia para el mercado y la productividad local y nacional.

##### **5.4.2.4.2. Segunda pregunta de entrevista.**

¿Considera usted que la evolución de las formas contractuales convencionales a contratos electrónicos, constituyen una herramienta adecuada en la facilitación de la negociación de bienes muebles y/o servicios digitales en la comercialización local?

El entrevistado ha indicado que sí constituyen una herramienta adecuada para la facilitación de la negociación de bienes muebles y/o servicios digitales en la comercialización local y nacional, pues no se puede desarrollar el mercado al margen de las innovaciones de la tecnología y la digitalización del mercado. Por ello, sí representan un elemento facilitador en la negociación y la relación contractual, más debe ser difundido y socializado entre todos los actores del mercado para que lo conozcan de manera clara y directa, en base a todos los interrogantes que pueden surgir al momento de la negociación y el establecimiento del contrato electrónico, con el propósito de promover una relación de confianza entre las partes y alcanzar la consecución de las obligaciones y objeto contractual.

#### **5.4.2.4.3. Tercera pregunta de entrevista.**

¿Estima usted que el poder de negociación que tienen los clientes frente a las empresas es el adecuado para promover una relación contractual confiable a través de las herramientas tecnológicas?

Indicó que el poder de negociación que tienen los clientes frente a las empresas en una negociación de bienes muebles a través de herramientas tecnológicas o aplicaciones digitales, actualmente sí mantienen una limitación para los clientes y además para las empresas, ya que no tienen claros cuales son los límites que se generan de la relación contractual en cuanto a lo que requieren y las obligaciones que de ello se derivan. Por ello, aunque legalmente puede ser confiable y regulada la relación contractual a través del contrato electrónico, sí se requiere mayor difusión y conocimiento entre las partes involucradas.

#### **5.4.2.4.4. Cuarta pregunta de entrevista.**

¿Cómo cree usted que la Cámara de Comercio de Loja puede promover el mejoramiento y maximización de recursos tecnológicos al momento de implementar contratos electrónicos que garanticen la consecución de las obligaciones con los consumidores?

Consideró que sí puede promover la CCL el mejoramiento y maximización de recursos tecnológicos al momento de implementar modelos de contratos electrónicos de adhesión para las empresas de todos los tamaños en relación al establecimiento de la relación contractual con los clientes, más no pueden garantizar la consecución de las obligaciones, puesto que esto ya resulta en un hecho de responsabilidad entre las partes que debe ser alcanzado en base a la confianza y trayectoria comercial de la empresa y seriedad del cliente. Por ello, consideró el entrevistado que la CCL sí puede promover el mejoramiento y maximización de recursos, promoviendo la socialización de las herramientas tecnológicas, las aplicaciones digitales y todos los beneficios que se deriva de ello, para que todas las partes involucradas puedan aprovechar dichos beneficios al momento de establecer las negociaciones de bienes muebles y el establecimiento de la relación contractual de manera confiable y segura a corto y mediano plazo.

#### **5.4.2.4.5. Quinta pregunta de entrevista**

¿Estima usted necesaria una reforma de ley a la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos para fomentar una mejor negociación entre las partes en la consecución de la relación contractual virtual?

El entrevistado sí considera que una reforma de ley ayudaría a institucionalizar y dinamizar a la legislación ecuatoriana con las demandas actuales del mercado y las innovaciones tecnológicas en el establecimiento de las relaciones contractuales, promoviendo con ello, de manera clara, las directrices de las sanciones y obligaciones del contrato electrónico, para fomentar así la responsabilidad y confianza de las partes al momento de establecer una negociación de bienes mediante herramientas digitales, aplicaciones electrónicas y la consecución en el contrato electrónico. Por tanto, una reforma de ley prevé integrar al Ecuador en un mercado digitalizado internacional, y adaptándola a los nuevos cambios comerciales locales y regionales, en la utilización de la tecnología como medio de productividad y desarrollo.

#### **5.4.2.5. Quinto entrevistado: Sr. Manuel Márquez Preciado, Muebles Preciado.**

##### **5.4.2.5.1. Primera pregunta de entrevista.**

¿Cómo miembro de la Cámara de Comercio de Loja, considera usted que el sector empresarial ha fomentado el conocimiento de los contratos electrónicos y herramientas tecnológicas en el mercado local?

El entrevistado indicó que a su criterio, la CCL junto con sus socios del sector empresarial (pyme, microempresarial, empresarial), sí se han preocupado en fomentar el conocimiento de los contratos electrónicos y las herramientas tecnológicas en el mercado local, dentro de los límites que ello establece, es decir, que no se ha hecho de manera institucionalizada por parte de la CCL, para una determinación educativa de esta temática a través del tiempo, sino que lo han hecho de manera general, para resolver dudas del día a día sobre las negociaciones y el contrato electrónico que representa interrogantes en el sector comercial, más sí considera que debe establecerse un programa formal a mediano y largo plazo para fomentar un mejor conocimiento de los contratos electrónicos en la ciudad de Loja.

#### **5.4.2.5.2. Segunda pregunta de entrevista.**

¿Considera usted que la evolución de las formas contractuales convencionales a contratos electrónicos, constituyen una herramienta adecuada en la facilitación de la negociación de bienes muebles y/o servicios digitales en la comercialización local?

Sin duda que los contratos electrónicos representan un instrumento de facilitación en la consecución de la negociación de bienes muebles entre las partes, considerando que presenta elementos de rapidez y deslocalización, por lo que esto facilita llegar a establecer una relación contractual de manera rápida, eficaz y clara, que establezca los derechos y obligaciones de lo que se desea contratar. A ello, se debe agregar que esta herramienta debe ser revisada por el órgano legislativo del Ecuador para adecuarla y adaptarla a las nuevas formas contractuales que se derivan del fortalecimiento del uso de las herramientas tecnológicas posterior a la pandemia por Covid-19, lo que debe ser difundido en conocimiento para todos los actores del mercado.

#### **5.4.2.5.3. Tercera pregunta de entrevista.**

¿Estima usted que el poder de negociación que tienen los clientes frente a las empresas es el adecuado para promover una relación contractual confiable a través de las herramientas tecnológicas?

El entrevistado indicó que el poder de negociación, no solo de los clientes sino también de proveedores y empresas de todos los tamaños, puede verse limitado en la negociación de bienes muebles, si no existe una clara determinación de los elementos normativos de la prevista relación contractual electrónica; por ello, es fundamental que la relación de confianza entre las partes se establezca sobre elementos de claridad en las directrices y normativas de la legislación nacional que fundamentan las negociaciones y la relación contractual entre las partes, fomentando con ello, la determinación de una negociación y relación contractual basada en la confianza para todos los actores involucrados.

#### **5.4.2.5.4. Cuarta pregunta de entrevista.**

¿Cómo cree usted que la Cámara de Comercio de Loja puede promover el mejoramiento y maximización de recursos tecnológicos al momento de implementar contratos electrónicos que garanticen la consecución de las obligaciones con los consumidores?

Sí puede promover el mejoramiento y maximización de la utilización de recursos tecnológicos al momento de implementar contratos electrónicos por parte de todos los actores del mercado involucrados o alineados con la CCL, los cuales deben adherirse a las directrices organizacionales y la normativa nacional para la determinación de contratos electrónicos, en beneficio de todas las partes, es decir de los clientes y la empresa. Por tanto, esa promoción del mejoramiento y maximización de recursos tecnológicos, ayudaría a promover el conocimiento, beneficios y limitaciones de todas las partes, más no podría garantizar la consecución de las obligaciones con los clientes o consumidores, puesto que esto representa un evento que solo se puede alcanzar a través de la confianza y la seriedad de todos los actores del mercado involucrados en la relación contractual.

#### **5.4.2.5.5. Quinta pregunta de entrevista.**

¿Estima usted necesaria una reforma de ley a la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos para fomentar una mejor negociación entre las partes en la consecución de la relación contractual virtual?

El entrevistado consideró que sí es necesaria una reforma a la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos para fomentar una mejor negociación entre las partes, estimando que esto se adecuaría y se adaptaría a los nuevos cambios que las herramientas tecnológicas, aplicaciones digitales y demás elementos de innovación han presentado en el mercado, con ello, la legislación nacional se adaptaría a estos cambios, pudiendo responder a las demandas de todos los actores del mercado y el entorno comercial, promoviendo así relaciones comerciales virtuales basadas en la normativa y la confianza del cumplimiento de lo pactado.

## **6. Resultados.**

### **6.1. Resultados de las encuestas.**

Los resultados de las encuestas se presentan sobre las respuestas sobresalientes que se han recopilado, basados en un análisis de la situación actual de personas que se desempeñan en actividades comerciales en el casco central de la ciudad de Loja, y sobre lo que, se fundamentan las formas contractuales no convencionales en tiempos de virtualidad, que son aplicables a la negociación de bienes muebles, estimando las

limitaciones y niveles de confianza que ello prevé al momento del perfeccionamiento de los contratos electrónicos.

Por ello, la negociación de bienes muebles en los contratos electrónicos se caracteriza por un desequilibrio entre las partes, debido a que una de las partes suele ser un gran minorista y el otro es un consumidor con pocos recursos. La legislación ha actuado tradicionalmente para minimizar esta brecha a través de la legislación del consumidor para proteger al consumidor como la parte más débil. Estas protecciones incluyen los deberes de información de los vendedores, cambiando la carga de la prueba relacionada con los recursos, los derechos de retiro y las reglas de divulgación.

Sin embargo, el uso de contratos inteligentes como mecanismo de cumplimiento distorsiona la efectividad de estas medidas. En este sentido, el principal obstáculo para la protección del consumidor radica en la ausencia de una regulación de aplicación claramente definida. Los resultados manifiestan que, en muchos casos, los consumidores se sienten desalentados por el esfuerzo que se requiere para saber si tienen derecho a presentar una reclamación.

En este contexto, un proceso automatizado de ejecución automática podría mejorar el funcionamiento sistemático del aparato de protección de los derechos del consumidor si esos derechos están codificados con precisión. Los contratos inteligentes podrían codificarse para tener en cuenta los incumplimientos de contrato o violaciones de los derechos del consumidor más comunes para estipular el mecanismo de ejecución automática del contrato. De esta forma, los consumidores no necesitarían gastar recursos para saber si tienen derecho a alguna compensación o tendrían que soportar gastos adicionales derivados de los procedimientos de resolución de disputas.

Por ello, a continuación, se presentan las principales respuestas obtenidos de los resultados de encuesta:

**Tabla 7.** Resultados de encuesta

<i>No.</i>	<i>Pregunta</i>	<i>Opción</i>	<i>Frecuencia (Fr=282)</i>	<i>Porcentaje (%)</i>
1	¿Está usted de acuerdo en fomentar el conocimiento de los contratos electrónicos para la negociación de bienes muebles en el Ecuador?	Totalmente de acuerdo	126	44,68%
2	¿Considera usted que existe la suficiente información para la aplicación y perfeccionamiento contractual a través de herramientas tecnológicas como elementos de contratación digital en el mercado actual?	Parcialmente en desacuerdo	127	45,04%
3	¿Cree usted que el poder de negociación que tiene al momento de negociar con los proveedores de bienes muebles y servicios digitales es el adecuado en el entorno comercial local?	Parcialmente de acuerdo	91	32,27%
4	¿Considera usted que los contratos electrónicos al momento de perfeccionarse constituyen una herramienta confiable para el cumplimiento de las obligaciones?	Parcialmente en desacuerdo	91	32,27%
5	¿Al momento de establecer la negociación de bienes muebles y servicios digitales, lee usted de manera detenida los contratos de adhesión que establecen las plataformas electrónicas o sitios web?	Parcialmente en desacuerdo	198	70,22%

**Elaborado por:** El autor



## **6.2. Resultados de las entrevistas.**

La entrevista realizada a los representantes, miembros de la Cámara de Comercio de Loja, expone una situación del escenario empresarial en la evaluación de los 5 criterios del mercado en los 5 entrevistados, referido a las formas contractuales no convencionales que se definen del contrato electrónico y la utilización de herramientas tecnológicas y aplicaciones digitales para la negociación de bienes muebles y servicios digitales que resultan en los derechos del consumidor que no se basan en términos ambiguos o abstractos los cuales pueden estimarse de la legislación actual, específicamente de la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos. Por ello, los entrevistados expresaron sus criterios conforme a que los derechos del consumidor no pueden depender de ninguna expectativa relacional entre las partes. Asimismo, los derechos deben implementarse a gran escala y de forma idéntica o, al menos, estandarizada.

Además, sería necesario realizar un análisis en profundidad del correcto funcionamiento del contrato inteligente antes de comercializarlo de manera estandarizada en todo el entorno comercial y de mercado de gran amplitud para la negociación de bienes muebles y servicios digitales. Mientras tanto, siempre que se cumplan las condiciones establecidas por la ley, el contrato inteligente activaría automáticamente los derechos y procedimientos relacionados para reembolsar a cada consumidor con derecho en su nombre.

Es decir, todo lo anterior, vale la pena señalar que un contrato inteligente estándar y las circunstancias que lo rodean podrían ser opresivos para los consumidores. Aunque los contratos inteligentes son un gran paso adelante en muchos sentidos, no se harán cargo de las ideas fundamentales de equidad y discreción para proteger a los consumidores sin mejoras técnicas. Por esa razón, para mantener el equilibrio entre las partes al regular los contratos inteligentes en el contexto del consumidor, es necesario tener en cuenta e implementar los cambios mencionados anteriormente.

Sobre estos resultados de la entrevista, vale la pena señalar que, con respecto a la cantidad y calidad de la información disponible para las partes contratantes, es probable que se hable sobre la ventaja de los contratos inteligentes en la financiación al consumo en bienes muebles. Los consumidores ahora pueden clasificar las empresas y sus contratos a un

costo menor y de manera más eficiente, y las empresas ahora pueden señalar a los consumidores sus términos de contrato amigables para el consumidor. Sin embargo, la implementación de contratos inteligentes requerirá el esfuerzo conjunto de los encargados de formular políticas, los reguladores y los consumidores para mejorar la aplicación de los derechos de los consumidores.

En tal sentido, los reguladores deberían hacer algún desarrollo tecnológico basado en los términos y condiciones procesales incorporados en un contrato inteligente que deben codificarse para incluir disposiciones obligatorias de protección del consumidor. En este sentido, los contratos electrónicos podrían convertirse en un útil remedio de autoayuda para los consumidores que han estado más bien indefensos frente a las prácticas unilaterales de las empresas.

Se necesitan modificaciones técnicas para ver si los contratos electrónicos podrían ser más eficientes que los contratos tradicionales. Sin embargo, es necesario mencionar que la legislación de protección al consumidor es un conjunto de obligaciones superpuestas de varias capas de reguladores. El volumen de leyes de protección al consumidor y su tendencia a cambiar con el tiempo elimina la posibilidad de codificar contratos inteligentes para un cumplimiento perfecto *ex ante*. Por el contrario, en la era de rápidos cambios tecnológicos, los enfoques tradicionales de los derechos del consumidor en el contexto de los contratos inteligentes deben permanecer constantes.

Cierta naturaleza intrínseca del contrato electrónico que fundamenta el poder de negociación de los consumidores y las empresas en el mercado de bienes muebles deben establecerse en la autonomía, el consentimiento, la buena fe y el poder de negociación son fundamentalmente contingentes y deben aplicarse a los contratos inteligentes a la luz de la protección del consumidor. Por esa razón, los tribunales deben desconfiar de los contratos de consumo estándar y vigilarlos utilizando doctrinas como las prácticas de lealtad de mercado y los principios fundamentales del derecho.

## **7. Discusión**

### **7.1. Verificación de objetivos.**

La verificación de objetivos se ha establecido en base a la consecución del objetivo general de la investigación que establecía analizar las actuales formas contractuales no convencionales, aplicables a la negociación de bienes muebles, las cuales se determinan de la siguiente manera.

#### **7.1.1. Cumplimiento del objetivo general.**

**Analizar las actuales formas contractuales no convencionales, aplicables a la negociación de bienes muebles.**

En el análisis de las formas contractuales no convencionales, como cumplimiento del objetivo general en el presente estudio, para la aplicación en la negociación de bienes muebles, se ha podido analizar, que una característica común de las relaciones comerciales, los contratos de formulario estándar han sido producto del comercio organizado en algunos campos, durante muchos siglos y, más recientemente, en otros, como las industrias de producción en masa como una forma de servicio de contrato entre empresas o para consumidores. Este método de relación contractual, ha evolucionado, especialmente de manera creciente en base a la pandemia por Covid-19, que fomentó el ingreso en la era digital, donde los contratos electrónicos se afianzaron para la consecución de las relaciones contractuales actuales.

Siendo así, las formas contractuales no convencionales se presentan a través de contratos electrónicos que generalmente pueden ser también denominados como contratos de adhesión digital, que hacen uso de cláusulas regularizadas o de uso común escritas por una de las partes con la expectativa de que la otra las acepte, a menudo sin que esta última lea los términos. La renuencia del lector a leer sigue siendo constante y quizás incluso más problemática en este entorno digital actual, donde las opciones de diseño de interfaz, como hipervínculos discretos, solo enfatizan y promueven esta tendencia.

A partir de este escenario, las formas contractuales actuales, aunque puedan manifestarse como elementos de contrato bilaterales o multilaterales, también manifiestan un ambiente de renuencia por una de las partes o por ambas partes, debido a que puede existir desconfianza al momento de establecer el contrato y realmente aplicar o ejecutar las

obligaciones derivados del mismo. Por tanto, en la comercialización de bienes muebles, donde mayoritariamente se hace uso de los contratos electrónicos hoy en día, debido a su rapidez de negociación, pueden existir discrepancias para su aplicabilidad, tomando en cuenta las características ya mencionadas sobre la confianza, la buena fe y la efectividad del establecimiento de las obligaciones entre las partes; en consecuencia, se debe afianzar de mejor manera la efectividad de este tipo de contratos, que a través del tiempo se afianzará entre la sociedad y los entornos de negocios en Ecuador y el mundo.

### **7.1.2. Cumplimiento del primer objetivo específico.**

#### **Revisar la literatura actual referida a las formas contractuales de innovación tecnológica en el desempeño de la negociación.**

La revisión de la literatura actual, referida a las formas contractuales no convencionales de innovación tecnológica en el desempeño de la negociación, revisó un marco teórico donde establece las características del contrato como fuente de obligaciones, con un enfoque hacia las obligaciones contractuales del contrato electrónico. Donde autores como Carrasco y Añazco (2018), lo interpretaron como comercio realizado en forma digital o en una plataforma electrónica, o venta o compra de bienes y servicios en Internet, especialmente entiendo al grueso del mercado para esta investigación referente a la negociación de bienes muebles a través de las herramientas digitales.

Asimismo, Herreros (2019), lo definió desde un punto de vista económico y social, como todas las formas de transacciones comerciales que involucran tanto a organizaciones como a individuos, que se basan en el procesamiento y la transmisión electrónicos de datos, incluido el texto, imágenes sonoras y visuales. También se refiere a los efectos que el intercambio electrónico de información comercial puede tener sobre las instituciones y procesos que sustentan y rigen las actividades comerciales.

En contraste con lo precedente, las obligaciones contractuales, en el contrato electrónico, según Estarellas y Nuques (2021), estiman que, muchas personas piensan que, si hacen negocios en línea o en Internet, como autónomos, no necesitan contratos. A partir de ello, surge la pregunta de si existe alguna diferencia entre un contrato electrónico y un contrato convencional, ya que Internet no es más que un medio básico de comunicación. Por tanto, todas las normas aplicables al derecho contractual se aplican a los contratos electrónicos y las empresas pueden formalizar contratos sin siquiera tocar un bolígrafo o darse la

mano, lo que puede causar obstáculos en la adopción de leyes contractuales tradicionales y la creación de confianza entre vendedores y compradores.

Asimismo, Pérez y Lucero (2020), dentro de su enfoque económico de las obligaciones contractuales, manifiestan cómo garantizar que un contrato electrónico sea válido y exigible es uno de los problemas más importantes y fundamentales de las transacciones comerciales electrónicas. Debido a que las fronteras nacionales se cruzan tan fácilmente, la contratación electrónica internacional se enfrenta a un mosaico de regímenes legales, los cuales son abordados y contrastados con la evolución de las herramientas tecnológicas y las normativas para las regulaciones del comercio electrónico.

Por tal razón, Cabrejos y Guerrero (2018), estiman cómo evitar, que los términos y condiciones de un contrato electrónico contengan cláusulas de exención que permitan eludir cualquier responsabilidad por pérdidas o daños que surjan del comercio electrónico se ha convertido en una preocupación central del mercado comercial digital. Siendo así, Fernández, Noguera y Córdova (2021), prevén que, si bien la contratación electrónica ofrece nuevas posibilidades de transacciones eficientes, mayor flexibilidad y capacidades evolutivas, también genera nuevas vulnerabilidades al abuso y confronta la validez legal de las transacciones.

En síntesis, la revisión de la literatura ha presentado que el contrato electrónico es un acuerdo creado y firmado electrónicamente, el cual, según Molina y Burbano (2022), manifiestan que, sin el uso de papel o copias en papel, el contrato electrónico queda expuesto a las vulnerabilidades de la falta de normativa en todo el mundo del mercado actual, el cual debe ser previsto de nuevas legislaciones que lo adapten a los cambios e innovaciones sucedidos, especialmente posterior a la pandemia por Covid-19, que ha cambiado la forma en cómo se establecen las relaciones contractuales en los tiempos de uso de herramientas tecnológicas y digitales.

Consecuentemente, los beneficios de los contratos electrónicos en la revisión de la literatura, se fundamentan en la doctrina de las transacciones electrónicas que enumeran un sinnúmero de beneficios derivados de la aplicación de los contratos electrónicos y que presentan escenarios donde los contratos electrónicos ahorran tiempo a través de procesos digitales, requieren menos errores con los contratos electrónico, pudiendo reducir costos operativos y siendo más seguros que los documentos en papel. Finalmente, la literatura

presenta que los contratos electrónicos mejoran el servicio al cliente y cumplen con las normas de cumplimiento y derecho contractual en la generalidad de los casos, sin desestimar la necesidad de una legislación adaptada a los cambios realizados en este ámbito, conociendo que son más fáciles de redactar, firmar, aportar datos, corregir eventuales errores, etc.

### **7.1.3. Cumplimiento del segundo específico**

Evaluar los criterios del mercado, a través de encuestas y entrevistas de uso de tecnologías digitales para el perfeccionamiento de contratos electrónicos en el mercado local

El segundo objetivo específico de investigación, se cumplió con la evaluación de los criterios del mercado, presentados en la encuesta y entrevista desarrolladas en la etapa de metodología de investigación. La encuesta se realizó a 282 personas relacionadas a las actividades comerciales y de mercado en el desempeño diario de sus actividades en el casco central de la ciudad de Loja, del 22 al 26 de agosto de 2022, y la entrevista se realizó al representante de la Cámara de Comercio de Loja, Abogado Hernán delgado, para conocer los criterios sobre el uso de las tecnologías digitales para el perfeccionamiento de contratos electrónicos en el mercado local.

Sobre ello, los criterios establecieron en la encuesta desarrollada con 5 preguntas cerradas de escala Likert, para su tabulación y análisis, que el 44,68% estuvo de acuerdo en fomentar el conocimiento de los contratos electrónicos para la negociación de bienes muebles, considerando que se han constituido en una herramienta diaria para la comercialización de bienes muebles y servicios digitales en el desempeño diario de actividades. Asimismo, el 45,04% estuvo parcialmente en desacuerdo en considerar que actualmente existe una suficiente información para la aplicación de los contratos electrónicos, por lo que se debe fomentar el conocimiento y utilización de las herramientas digitales como elementos para el desarrollo de contratos y promoción de negociaciones digitalizadas.

Además, el 32,27% indicó estar parcialmente de acuerdo en que exista un efectivo poder de negociación con los proveedores de bienes muebles y servicios digitales al momento de establecer una relación contractual digital, por lo que, consideran que debe existir mayor legislación al respecto, para promover la seguridad jurídica en el contrato

electrónico e incrementar la confianza de los clientes respecto de las empresas en el desempeño de las actividades comerciales y de mercado.

Esto es consecuente con el 32,27% que dijo estar parcialmente de acuerdo en que el contrato electrónico es una herramienta confiable de cumplimiento de las obligaciones, ya que la distancia de la relación contractual y la digitalización del escenario, ocasiona que existan vacíos para la determinación de la relación contractual y perfeccionamiento basado en la confianza. El 70,22% indicó estar parcialmente de acuerdo, en que, al momento de establecer una relación contractual en los contratos electrónicos de adhesión, no leen de manera detenida las definiciones contractuales respecto de las obligaciones y derechos adquiridos y entregados, por lo que, esto también incrementa la desconfianza y determina la necesidad de mayor concientización en el mercado para la utilización y cumplimiento de las obligaciones y derechos a través del contrato electrónico.

En la entrevista, los 5 representantes de la Cámara de Comercio de Loja, indicaron, que según sus criterios, el contrato electrónico y la utilización de herramientas tecnológicas y aplicaciones digitales para la negociación de bienes muebles y servicios digitales, deben ser promovidos de manera uniforme y con capacitaciones para todas las personas naturales y jurídicas que desarrollan actividades comerciales y de mercado, de todos los tamaños, con el propósito de fomentar el mejoramiento de las relaciones con los consumidores y el perfeccionamiento adecuado de los contratos electrónicos con sus clientes.

Finalmente, en la consecución del segundo objetivo específico, el entrevistado indicó que los derechos del consumidor en los contratos electrónicos, no deben basarse términos ambiguos o abstractos los cuales pueden estimarse de la legislación actual, específicamente de la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos. Por ello, el entrevistado expresó su criterio conforme a que los derechos del consumidor no pueden depender de ninguna expectativa relacional entre las partes; por lo que, consideró adecuado que exista una reforma de la actual legislación que regula estos aspectos, y con ello, se promueve la confianza y seguridad jurídica en un mercado digitalizado.

#### **7.1.4. Cumplimiento del tercer objetivo específico.**

Proponer una reforma de ley de comercio electrónico, firmas electrónicas y mensajes de datos, que sea consecuente con los cambios actuales en las formas de negociación virtual

El cumplimiento del tercer objetivo específico de esta investigación, se presenta en la etapa 9.1, donde se desarrolla la propuesta para la reforma legal en la definición de mejores elementos de la normativa para adaptarlos al actual sistema de herramientas tecnológicas y aplicaciones digitales, las cuales sirven para las formas contractuales no convencionales en tiempos de virtualidad, aplicada a la negociación de bienes muebles, los cuales constituyen el grueso del dinamismo económico, comercial y de mercado en el Ecuador.

#### **7.2. Fundamentación jurídica de la propuesta de reforma legal.**

La fundamentación jurídica de la propuesta de reforma legal, se ha fundamentado en la necesidad de actualizar a la legislación actual a los nuevos escenarios que representa el comercio electrónico y los contratos electrónicos en el común de las relaciones comerciales y de mercado que se presentan en la utilización de las herramientas electrónicas y aplicaciones digitales para el fomento de la seguridad jurídica en el país. Esto se fundamenta en la Constitución de la República del Ecuador, artículos 75 y 82 que habla de la tutela efectiva para el establecimiento de las relaciones entre las partes, fundamentado en la seguridad jurídica, además, en los artículos 335 y 336, referente a intercambios económicos y comercio justo, para fomentar a la ciencia y la tecnología y saberes ancestrales, como elementos de la consecución de la negociación de bienes muebles, basada en la confianza, seguridad jurídica y comercio justo.

Asimismo, se fundamenta en los artículos 583, 1461 y 1462 del Código Civil, que establece la normativa sobre los bienes, su dominio, posesión, uso, goce y limitaciones; sobre los bienes corporales o incorporales y los actos y declaraciones de la voluntad, como elemento fundamental para el establecimiento de la capacidad de las personas para emprender negociaciones y obligarse al cumplimiento de las mismas, a través del contrato electrónico. En concordancia con ello, en el Código Orgánico de la Economía Social y de los Conocimientos, en el Título III, de los espacios para el desarrollo del sistema nacional de ciencia, tecnología, innovación y saberes ancestrales, el Estado ha legislado para



promover el desarrollo e innovación de las tecnologías, adaptándose a los nuevos retos del mercado que prevé integrar de manera efectiva a los contratos electrónicos.

La Ley de Modernización de Compañías, en sus disposiciones generales, establece el reconocimiento de los mecanismos de información tokenizados, cadenas de bloques o blockchain, para la determinación de una normativa de base que establezca las directrices de innovación en el mercado, utilizando herramientas digitales y tecnologías de desarrollo para la contratación, que sean reguladas con las mismas características que el contrato convencional. Por ello, en los artículos 25, 26 y 78 de la Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado, se establecen las infracciones y competencia desleal, que prevé que este cambio de desarrollo tecnológico e innovación, no constituya una fuente para el comercio abusivo, en detrimento de los consumidores y el mercado general.

Por tanto, la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos, en los artículos 45 y 46, según esta investigación, deben ser adaptados al escenario actual de las formas contractuales no convencionales en tiempos de virtualidad, que sea aplicable a una negociación de bienes muebles adecuada a los intereses, obligaciones y derechos de ambas partes al momento de establecerse la relación contractual, determinando el cumplimiento de manera efectiva y a través de ello, fomentando y fortaleciendo a la seguridad jurídica en el Ecuador.

## **8. Conclusiones**

El presente estudio ha concluido con el cumplimiento de todos los objetivos de investigación establecidos, con lo cual, se analizó las actuales formas contractuales no convencionales, aplicables a la negociación de bienes muebles, considerando que la utilización de herramientas tecnológicas y aplicaciones digitales, son centrales en el establecimiento de las relaciones contractuales con contratos electrónicos. Por tanto, considerando el dinamismo del mercado de bienes muebles y la innovación de las formas en cómo se generan estas relaciones comerciales y contractuales, es fundamental haber revisado la literatura actual sobre contratos electrónicos, a partir de lo que se evaluaron los criterios del mercado a través de una encuesta y entrevista a una muestra de 282 personas que desarrollan actividades de mercado en el casco central de Loja y la entrevista a los 5 representantes de la Cámara de Comercio de Loja, con lo cual se conoció sus criterios para establecer las bases de fundamentación de investigación.

En este estudio se revisó, que todas las fuentes de legislación de comercio electrónico en el desarrollo de contratos electrónicos, ya sean nacionales o internacionales, sin duda reconocen la validez de los contratos celebrados electrónicamente. De acuerdo con la declaración de la voluntad y el principio de consentimiento, este principio se aplica igualmente a la celebración de contratos informales por simple consentimiento alcanzado por vía electrónica, y en el caso de contratos que, hasta la era de Internet, requerían tradicionalmente una forma escrita en ellos los denominados forma fuerte, se prevé, una versión escrita del contrato con la firma de las partes contratantes al final del texto en tinta, lo cual ha evolucionado, especialmente después de la pandemia por Covid-19. Por tanto, la adecuación de la legislación nacional al escenario actual de utilización de contratos electrónicos, debe ser consecuente con la innovación y avance del derecho en el Ecuador.

Analizando el marco legal nacional para la regulación de los contratos electrónicos, en la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos, especialmente en los artículos 45 y 46, se puede concluir que las normativas que establecen, deben fomentar la implementación de una legislación que fortalezca a la seguridad jurídica e incrementa con ello, la confianza de los consumidores, empresarios y el mercado en general, con el propósito de adaptar de manera efectiva y con las formalidades de ley, todos los elementos de perfeccionamiento del contrato tradicional al contrato electrónico, con exactamente los mismos efectos, que permite el cumplimiento de todas las formas conocidas de contratos por vía electrónica, los cuales deben ser adaptados mucho mejor a las necesidades de la circulación legal al dinamizar los movimientos en los mercados de bienes muebles, servicios digitales, dinero y capital.

Finalmente, el presente estudio manifiesta una propuesta que prevé proponer una reforma de ley de comercio electrónico, firmas electrónicas y mensajes de datos, que sea consecuente con los cambios actuales en las formas de negociación virtual, conociendo que como resultado de la pandemia de Covid-19, todos los actores del mercado y el comercio, de todos los tamaños, han promovido la utilización de herramientas electrónicas, sistemas de contratos digitalizados, los cuales se utilizan para establecer relaciones contractuales, especialmente al momento de la negociación de bienes muebles, los cuales se pueden ver limitados por la distancia del contrato que no se realiza de manera personal, impidiendo la difusión de confianza entre las partes.

Por ello, la propuesta se enfoca en reformar a la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos, especialmente en los artículos 45 y 46, para brindar una mejor perspectiva de negociación para los clientes y consumidores en relación a las empresas, microempresas, grandes empresas y también frente a personas naturales que ejercen actividades de mercado y comerciales, las cuales deben adherirse a contratos ya preestablecidos de manera digital, o que de manera específica se realicen a través de contratos electrónicos personalizados, en el cual las partes tengan seguridad jurídica en el cumplimiento de las obligaciones contractuales,. Por lo que, este estudio se realizó para fomentar un mejoramiento en el ejercicio del dinamismo comercial e innovación y adaptación del derecho nacional en favor del consumidor y el desarrollo empresarial.

## **9. Recomendaciones.**

Se recomienda fomentar las capacitaciones referentes a la normativa que regula el comercio electrónico en el Ecuador, específicamente sobre los sectores microempresariales y de personas naturales quienes realizan actividades económicas, comerciales y de mercado, para concientizar sobre los derechos, obligaciones y limitaciones que representan los contratos electrónicos en aplicación a las negociaciones de bienes muebles, considerando que constituyen la mayor parte de las actividades comerciales en el intercambio de mercancías en la localidad y el país.

Se recomienda promover una mejor legislación desde la Asamblea Nacional, que revise a la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos, especialmente en los artículos 45 y 46, desde donde se puedan adaptar y adherir a los nuevos cambios en las tecnologías de desarrollo comercial y aplicaciones digitales que son utilizadas para el contrato electrónico, a fin de mejorar la confianza de los clientes y empresas al momento de utilizar estas herramientas, en protección de un comercio normado y de los intereses de las partes para la consecución de sus obligaciones y derechos.

Se recomienda continuar incentivando a la investigación del derecho comercial, para incrementar el acervo del conocimiento jurídico en el desarrollo de nuevas tecnologías que inciden en el comercio, la economía y el mercado, especialmente en el dinamismo de las negociaciones de bienes muebles, que representan elementos de intercambio

comercial más frecuente entre las personas naturales y/o jurídicas, con el propósito de mejorar el desarrollo normativo y legislativo en el Ecuador.

### **9.1. Propuesta.**

La propuesta se ha establecido sobre la reforma a la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos, especialmente en los artículos 45 y 46, los cuales se establecen reformados de la siguiente manera. A continuación, primero se presenta el artículo en la legislación actual, y posterior el artículo reformado propuesto:



### **PROPUESTA DE REFORMA A LA LEY DE COMERCIO ELECTRÓNICO, FIRMAS ELECTRÓNICAS Y MENSAJES DE DATOS**

La Constitución de la República del Ecuador en sus artículos:

**Que Art. 52 expresa.**- Las personas tienen derecho a disponer de bienes y servicios de óptima calidad y a elegirlos con libertad, así como a una información precisa y no engañosa sobre su contenido y características. La ley establecerá los mecanismos de control de calidad y los procedimientos de defensa de las consumidoras y consumidores; y las sanciones por vulneración de estos derechos, la reparación e indemnización por deficiencias, daños o mala calidad de bienes y servicios, y por la interrupción de los servicios públicos que no fuera ocasionada por caso fortuito o fuerza mayor

**Que el Art. 82,** El derecho a la seguridad jurídica se fundamenta en el respeto a la Constitución y en la existencia de normas jurídicas previas, claras, públicas y aplicadas por las autoridades competentes.

**Que**, los artículos 583, 1461 y 1462 del Código Civil, que establece la normativa sobre los bienes, su dominio, posesión, uso, goce y limitaciones; sobre los bienes corporales o incorporales y los actos y declaraciones de la voluntad, como elemento fundamental para el establecimiento de la capacidad de las personas para emprender negociaciones y obligarse al cumplimiento de las mismas, a través del contrato electrónico.

## **PROPUESTA DE REFORMA A LA LEY DE COMERCIO ELECTRÓNICO, FIRMAS ELECTRÓNICAS Y MENSAJES DE DATOS**

Se exhorta a la Asamblea Nacional en uso de sus atribuciones y deberes constantes como residen en el Art.120, numeral 6 de la Constitución de la República del Ecuador, a que entable las discusiones necesarias según lo siguiente:

Legislación actual (artículos 45, 46)

### Capítulo II

#### De la Contratación Electrónica Telemática

Título preliminar Art. 45.- Validez de los contratos electrónicos. - Los contratos podrán ser instrumentados mediante mensajes de datos. No se negará validez o fuerza obligatoria a un contrato por la sola razón de haberse utilizado en su formación uno o más mensajes de datos.

Art. 46.- Perfeccionamiento y aceptación de los contratos electrónicos. - El perfeccionamiento de los contratos electrónicos se someterá a los requisitos y solemnidades previstos en las leyes y se tendrá como lugar de perfeccionamiento el que acordaren las partes. La recepción, confirmación de recepción, o apertura del mensaje de datos, no implica aceptación del contrato electrónico, salvo acuerdo de las partes.

#### **Quedando de la siguiente forma los artículos:**

Título preliminar Art. 45.- Validez de los contratos electrónicos. - Los contratos podrán ser instrumentados mediante mensajes de datos y cualquier tipo de elemento digitalizado y/o electrónico para el establecimiento reconocido de la

relación contractual electrónica, basada sobre las mismas obligaciones y derechos que los contratos tradicionales.

Por tanto, no se negará validez o fuerza obligatoria a un contrato por la sola razón de haberse utilizado en su formación uno o más mensajes de datos, herramientas tecnológicas o aplicaciones digitalizadas, si se establece de manera clara y directa la voluntad de las partes a obligarse contractualmente.

Art. 46.- Perfeccionamiento y aceptación de los contratos electrónicos. - El perfeccionamiento de los contratos electrónicos se someterá a los requisitos y solemnidades previstos en las leyes y se tendrá como lugar de perfeccionamiento el que acordaren las partes. El perfeccionamiento del contrato electrónico, establece los mismos derechos y condiciones que el contrato convencional, en plena ejecución de las obligaciones que de ello se derive.

La recepción, confirmación de recepción, o apertura del mensaje de datos, no implica aceptación del contrato electrónico, salvo acuerdo de las partes.

Art. Final. - Esta ley entrará en vigencia a partir de su publicación en el Registro Oficial. Dado en la ciudad de Quito, provincia de Pichincha, en la Sala de Sesiones de la Asamblea Nacional, a los 328 días del mes de febrero del dos mil veintidós.

-----  
Presidente de la Asamblea Nacional.

## 10. Bibliografía

- Aizpurúa, G. G. (Agosto de 2017). Algunas consideraciones sobre los elementos esenciales de los contratos electrónicos en el derecho comercial español. *Agencia Estatal de Investigación de Desarrollo Regional de Galicia, III(16)*, 584.
- Alcácer, N. (2019). *Comercio electrónico y desarrollo del derecho comercial. Blockchain, tokenización de la economía y democratización de la inversión*. Investigación científica, Universidad de Barcelona. Universitat de Barcelona, Programa de Maestría en Derecho Comercial, Barcelona.
- Álvarez, M. T. (2021). *La contratación electrónica mediante plataformas en línea*. Investigación científica, Universidad Complutense de Madrid, Programa Doctoral en Derecho Civil, Madrid.
- Banco Mundial. (2021). *Bancarización de la población económicamente activa en el mundo*. Informe de desarrollo financiero, Área de Desarrollo Económico y Comercio Digital, París.
- Brantt, M. G., & Alonzo, C. M. (Julio de 2018). El contrato de servicios como categoría general en el derecho chileno. Su contenido y rasgos distintivos. *Revista Ius et Praxis*, 24(13), 618.
- Caballero, V. M. (Junio de 2017). La protección de datos de carácter personal en los contratos electrónicos con consumidores. Análisis de la legislación colombiana y de los principales referentes europeos. *Revista Prolegómenos. Derecho y Valores*, XX(39), 98.
- Cabrejos, G. B., & Guerrero, T. Y. (2018). *Perfeccionamiento del contrato electrónico como medida de protección jurídica del consumidor*. Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Escuela de Derecho Empresarial, Programa de Maestría de Derecho. Lima: UNMSM.
- Cárdenas, O. A. (07 de Junio de 2019). Aplicación de los principios de contratación electrónica en las transacciones con bitcoins en Colombia. *Revista Académica y de Derecho*, IV(13), 116.

- Carrasco, L. A., & Añazco, X. P. (2018). *El consentimiento en el contrato electrónico como elemento central de las obligaciones entre las partes*. Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, Programa de Maestría en Derecho Comercial. Guayaquil: UCSG.
- Casas, M. C. (2020). *Contratación a través de plataformas intermediarias en línea*. Artículo científico, Universidad Complutense de Madrid, Cátedra de Derecho Civil, Madrid.
- Castellano, A. (Junio de 2021). Conceptualización de los contratos inteligentes o autoejecutables basados en la tecnología Blockchain y su encuadre en el ordenamiento jurídico español. *Revista de Estudios Jurídicos de la Universidad de Jaén*, VI(6), 52.
- Castillo, R. d., & Téllez, M. E. (2019). *Uso de datos biométricos como método para otorgar el consentimiento en la contratación electrónica. Algunos aspectos a considerar*. Investigación científica, INFOTEC Posgrados, Centro de Investigación e Innovación en Tecnologías de la Información y Comunicación , México D.F.
- Código Civil. (2005). *Libro II. De los bienes y de su dominio, posesión, uso, goce y limitaciones. Título I, De las varias clases de bienes, Artículo 583. Bienes corporales o incorporales*. Legislación nacional, Congreso Nacional del Ecuador, Quito.
- Código Civil. (2005). *Título II. De los actos y declaraciones de la voluntad. Artículos 1461, 1462, de la capacidad de las personas, declaración de la voluntad*. Congreso Nacional del Ecuador. Quito: Registro Oficial No. 46, del 24 de junio 2005.
- Código Orgánico de la Economía Social de los Conocimientos. (2016). *Título III. De los espacios para el desarrollo del Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología, Innovación y Saberes Ancestrales*. Legislación ecuatoriana, Asamblea Nacional del Ecuador, Quito.



- Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad . (2017). *Definición de Activos Intangibles en la determinación del Comercio* . Informe de normas internacionales, IASB, Londres.
- Constitución de la República del Ecuador. (2008). *Capítulo octavo. Derechos de Protección, artículo 75 Tutela efectiva*. Legislación constitucional, Asamblea Nacional del Ecuador, Montecristi.
- Constitución de la República del Ecuador. (2008). *Capítulo octavo. Derechos de Protección; artículo 82 Seguridad jurídica*. Legislación constitucional, Asamblea Nacional Constituyente, Montecristi.
- Constitución de la República del Ecuador. (2008). *Capítulo quinto. Sectores estratégicos, servicios y empresas públicas. Sección quinta: Intercambios económicos y comercio justo, artículos 335 y 336*. Legislación constitucional, Asamblea Nacional del Ecuador, Quito.
- Constitución de la República del Ecuador. (2008). *Sección octava. Ciencia, tecnología, innovación y saberes ancestrales*. Legislación constitucional, Asamblea Nacional Constituyente, Montecristi.
- Corrales, P. B. (Diciembre de 2021). Contratación electrónica. Hacia el futuro de los contratos comerciales. *Revista Judicial. Poder Judicial de Costa Rica*, 131(63), 47.
- Escobar, M. P. (Marzo de 2022). Requisitos formales de los contratos a distancia. *Revista de Análisis del Derecho*, 21(7), 33.
- Estarellas, C., & Nuques, T. (Octubre de 2021). El contrato electrónico en el desarrollo del comercio digital en el Ecuador. *Revista Jurídica de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil*, IV(36), 65.
- Fernández, D. A., Noguera, M. Á., & Córdova, P. M. (2021). *Elementos del contrato en la determinación del perfeccionamiento contractual en el Ecuador*. Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Programa de Maestría en Derecho Empresarial. Quito: PUCE.

- Fernández, M. Á., González, J. B., Talciani, H. C., Johow, C., & Wahl, J. (2022). *Derechos de los contratos. El desarrollo del comercio electrónico en América Latina* (Segunda ed., Vol. 6). Santiago de Chile, Chile: UNIANDES.
- Guidón, V., Montero, P., & Molina, R. (2018). *Breve análisis sobre la formación del contrato por la vía electrónica en América Latina*. Investigación científica, Universidad Nacional de Colombia, Centro de Análisis de Derecho Constitucional, Bogotá.
- Hernández, W. (2016). *La formación del contrato electrónico en el marco de la Comunidad Andina*. Informe de desarrollo empresarial, Centro de Desarrollo Empresarial de la CAN, Lima.
- Herreros, S. (2019). *La regulación del comercio electrónico transfronterizo en los acuerdos comerciales*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Santiago de Chile: CEPAL.
- Hoyos, K. M., Montoya, F. d., & Giraldo, J. G. (2018). *El reconocimiento de la contratación electrónica. Comparativo entre la legislación colombiana y española*. Investigación científica, Universidad Externado de Colombia, Programa Doctoral en Derecho Empresarial, Bogotá.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2022). *Octavo Censo de Población: Provincia de Loja, ciudad de Loja*. Informe demográfico, INEC, Quito.
- Jiménez, A. R., Mora, M., & Gisholt, P. (2021). *Los NTF en la propiedad intelectual*. Asociación Mexicana para la Protección de la Propiedad Intelectual, Centro de Desarrollo de Derecho Intelectual. México D.F.: AMPPI.
- Ley de Arbitraje y Mediación. (2006). *Título I. Del Arbitraje: Validez del sistema arbitral. Artículo 15 Audiencia de Mediación*. Legislación nacional, Congreso Nacional del Ecuador, Quito.
- Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos. (2002). *Capítulo II. De la Contratación Electrónica y Telemática. Artículos 45, 46, 48 y 50 Validez de los contratos electrónicos, Perfeccionamiento y aceptación de los contratos*

*electrónicos*. Congreso Nacional del Ecuador. Quito: Registro Oficial No.525, del 27 de agosto de 2021.

Ley de Modernización a la Ley de Compañías. (2020). *Disposiciones generales. Reconocimiento de los mecanismos de información tokenizados, cadenas de bloques o blockchain*. Legislación nacional, Asamblea Nacional del Ecuador, Quito.

Ley Modelo de la CNUDMI sobre Conciliación Comercial Internacional. (2002). *Artículo 1, Ámbito de Aplicación y definiciones; Artículo 4, Inicio del procedimiento de conciliación*. Legislación Internacional, Organización de las Naciones Unidas, Nueva York.

Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado. (2011). *Sección 5. De las Prácticas Desleales, artículos 25 y 26; Artículo 78, Infracciones competencia desleal*. Legislación nacional, Asamblea Nacional del Ecuador, Quito.

Marín, C., & Ferruz, L. (2022). *Tecnología Blockchain. Origen, funcionamiento y usos en el contrato electrónico*. Investigación científica, Universidad de Zaragoza, Programa de Maestría en Derecho de Empresa, Zaragoza.

Matamoros, J. D. (2018). *Los conflictos de consumo en contratos electrónicos y la aplicación de medios alternos de resolución de conflictos por medios electrónicos*. Investigación científica, Universidad de Costa Rica, Escuela de Posgrados. Maestría en Derecho Comercial, San José.

Menéndez, P., & Weidenslaufer, C. (Julio de 2022). NFT desde una perspectiva jurídica. *Revista Jurídica de la Biblioteca Nacional de Chile, XII(7)*, 87.

Meneses, A. M., & Sánchez, M. E. (2021). *Blockchain. Aplicación en el Registro Mercantil e implicaciones en materia probatoria*. Investigación científica, Universidad de la Laguna, Facultad de Derecho, Santiago de Chile.


Molina, J. A., & Burbano, R. (2022). *El contrato electrónico en la relación contractual digital en tiempos de COVID-19*. Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, Programa de Maestría en Derecho de Empresas. Guayaquil: UCSG.

- Muñoz, A. (2021). *Coloquio sobre criptomonedas. Desafíos de regulación y supervisión. Criptoactivos, criptomonedas y tokenizaciones*. Artículo científico, Universidad Complutense de Madrid, Instituto Iberoamericano de Mercado de Valores, Madrid.
- Navarrete, M. A. (2019). *Contratos Electrónicos* (Vol. II). Madrid, España: Editorial Derecho Civil Hoy.
- Nieto, P., & Norero, R. (2016). *El comercio electrónico y la contratación electrónica. Bases del mercado virtual*. Pontificia Universidad Católica del Perú, Centro de Exposición de Derecho Económico . Lima: PUCP.
- Noriega, N. N. (Octubre de 2019). Contratos inteligentes, contratos electrónicos. Disrupción en el mundo jurídico argentino. *Revista de Derechos Reales y Registral* , XI(11), 65.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2017). *Definición del Comercio Electrónico en el desempeño del mercado internacional*. Normativa internacional, OCDE, París.
- Ospitia, J. J. (2021). *Cartilla Contrato Electrónico*. Investigación científica, Universidad CES, Centro de Investigación en Ciencias Sociales. Derecho Comercial, Bogotá.
- Oviedo, J. (2018). *Obligaciones y contratos en el derecho contemporáneo*. Investigación científica, Universidad de la Sabana, Departamento de Derecho Comercial, Bogotá.
- Parra, A. M. (2018). *La contratación del cloud computing*. Investigación científica, Universidad Pablo de Olavide, Escuela de Derecho, Sevilla.
- Pérez, O. A., & Lucero, G. H. (2020). *Propuesta de reforma legislativa. Pagaré digital y factura electrónica comercial negociable como títulos ejecutivos*. Universidad Tecnológica Israel, Escuela de Posgrados . Quito: ESPOG.
- Rivero, S. (2021). *Contratos Mercantiles. El desarrollo del comercio electrónico*. Universidad Nacional Autónoma de México, Programa de Maestría en Derecho Empresarial. México D.F.: UNAM.

- Rodríguez, K., Ortiz, O., Quiroz, A., & Parrales, M. (05 de Noviembre de 2020). El e-commerce y las Mipymes en tiempos de Covid-19. *Revista Espacios*, 41(42), 71.
- Rosales, M. R., & Ribadeneira, T. (Agosto de 2021). El comercio electrónico en Ecuador. Régimen jurídico y comentarios. (PUCE, Ed.) *Revista Jurídica Iuris Dictio*, II(16), 41.
- Solis, C. E., & Golom, J. F. (2017). *El contrato electrónico de bienes muebles*. Investigación científica, Universidad Rafael Landívar, Programa de Investigación de Derecho Comercial, Ciudad de Guatemala.
- Torres, M. A., & Cevallos, V. (2019). *El contrato electrónico como contrato a distancia*. Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Programa de Maestría en Derecho Constitucional. Quito: PUCE.
- Yanes, C. d. (Julio de 2018). La protección de los consumidores y usuarios en los contratos electrónicos. *Revista de Derecho Comercial de la Universidad Nacional de Colombia*, III(87), 87.
- Zavala, P. A., & Baquerizo, R. A. (2021). *El Derecho Contractual y la evolución de la legislación ecuatoriana*. Universidad San Francisco de Quito, Centro de Investigación en Estudios Socioeconómicos del Derecho Empresarial. Quito: USFQ.

## 11. Anexos

### Anexo 1. Cuestionario de preguntas

 <b>UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA</b> <b>CARRERA DE DERECHO</b>						
<b>Tema</b>	Formas contractuales no convencionales en tiempos de virtualidad, aplicable a la negociación de bienes muebles.					
<b>Objetivo</b>	Evaluar los criterios del mercado, a través de encuestas y entrevistas de uso de tecnologías digitales para el perfeccionamiento de contratos electrónicos en el mercado local.					
<b>Muestra</b>	<b>Encuesta</b>	282 personas				
	<b>Entrevista</b>	5 personas miembros de la CCL	Representante de la Cámara de Comercio de Loja, Abogado Hernán Delgado Representante de la PYME Electromáquinas S.A. Ing. Com. Paola Martínez Romero. ComercialSur, Lcdo. Enrique Moreno Cáceres. Trinishoes S.A. Sr. Daniel Molina Fernández. MueblesPreciado, Sr. Manuel Márquez Preciado.			
<b>Lugar</b>	<b>Encuesta</b>	Loja, casco central de la ciudad de Loja.				
	<b>Entrevista</b>	Cámara de Comercio de Loja.				
<b>Fecha</b>	22 al 26 de agosto de 2022					
<b>Horario</b>	8am a 6pm, de lunes a viernes.					
<b>Indicaciones</b>	Responda la respuesta adecuada considerando lo siguiente:					
	1 = Totalmente de acuerdo		2 = Parcialmente de acuerdo			
	3 = Indiferente		4 = Parcialmente en desacuerdo		5 = Totalmente en desacuerdo	
<b>ENCUESTA</b>						
<b>No.</b>	<b>Preguntas</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>1</b>	¿Está usted de acuerdo en fomentar el conocimiento de los contratos electrónicos para la negociación de bienes muebles y servicios digitales en el Ecuador?					

2	¿Considera usted que existe la suficiente información para la aplicación y perfeccionamiento contractual a través de herramientas tecnológicas como elementos de contratación digital en el mercado actual?					
3	¿Cree usted que el poder de negociación que tiene al momento de negociar con los proveedores de bienes muebles y servicios digitales es el adecuado en el entorno comercial local?					
4	¿Considera usted que los contratos electrónicos al momento de perfeccionarse constituyen una herramienta confiable para el cumplimiento de las obligaciones?					
5	¿Al momento de establecer la negociación de bienes muebles y servicios digitales, lee usted de manera detenida los contratos de adhesión que establecen las plataformas electrónicas o sitios web?					

### **ENTREVISTA**

<b>No.</b>	<b>Preguntas</b>
1	¿Cómo miembro de la Cámara de Comercio de Loja, considera usted que el sector empresarial ha fomentado el conocimiento de los contratos electrónicos y herramientas tecnológicas en el mercado local?
2	¿Considera usted que la evolución de las formas contractuales convencionales a contratos electrónicos, constituyen una herramienta adecuada en la facilitación de la negociación de bienes muebles y servicios digitales en la comercialización local?
3	¿Estima usted que el poder de negociación que tienen los clientes frente a las empresas es el adecuado para promover una relación contractual confiable a través de las herramientas tecnológicas?
4	¿Cómo cree usted que la Cámara de Comercio de Loja puede promover el mejoramiento y maximización de recursos tecnológicos al momento de implementar contratos electrónicos que garanticen la consecución de las obligaciones con los consumidores?
5	¿Estima usted necesaria una reforma de ley a la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos para fomentar una mejor negociación entre las partes en la consecución de la relación contractual virtual?

## Anexo 2. Certificación del abstract

Loja 25 de noviembre del 2022

A quien corresponda:

El suscrito, Lic Jimmi Fabricio Celi Díaz, a petición de la parte peticionaria y de forma legal.

### CERTIFICO

Que en el apartado de, **ABSTRACT** del correspondiente trabajo de integración curricular titulado: **"FORMAS CONTRACTUALES NO CONVENCIONALES EN TIEMPOS DE VIRTUALIDAD, APLICABLES A LA NEGOCIACION DE BIENENES MUEBLES"** elaborado por el señor: **MARLON STEEVEN CHUNI LAPO**, estudiante en proceso de titulación de la carrera de derecho periodo 2018- 2022; esta correctamente traducido; luego de haber ejecutado las correcciones por mi persona; por cuanto se autoriza la impresión y presentación en el empastado final previo a la disertación de su trabajo de integración curricular.

Particular que comunico en honor a la verdad para fines académicos pertinentes.



Verificado digitalmente por:

**JIMMI  
FABRICIO**

Lic. Jimmi Fabricio Celi Díaz

**LICENCIADO EN CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN  
MENCIÓN IDIOMA INGLÉS**