



UNIVERSIDAD DE CUENCA

RESUMEN

El propósito de este trabajo al no existir mayores estudios de la compraventa efectuada por medios electrónicos en la legislación ecuatoriana, es el de orientar a los profesionales, con la única finalidad de aportar a la formación jurídica en esta materia.

Igualmente en el ámbito de este estudio pretendo motivar a los abogados y a los ciudadanos a beneficiarse de las bondades de la compraventa por canales electrónicos, principalmente Internet.

Para lo cual es necesario acercarnos a la actual legislación para aportar a recordar y en algunos casos a clarificar conceptos, que si bien poseen las bases de la normativa tradicional, requieren comprender las transformaciones legislativas ineludibles e imperativas, dadas por medios técnicos a través de los cuales se efectúan.

Analizar la legislación ecuatoriana vigente en materia de compraventa electrónica, lleva la finalidad de crear una propuesta de principios, seguridades jurídicas y técnicas en la compraventa por Internet de manera sencilla y útil.

Utilidad que no debe escapar de ninguna comunidad o individuo, ya que sería exiliarse de la civilización, sin que esta comparación sea exagerada, puesto que la sociedad de la información existe y excluye a quienes la reniegan.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

PALABRAS CLAVES:

Comercio Electrónico, Contratación Electrónica, Compraventa Electrónica, Mensaje de Datos, Neutralidad Tecnológica, Pago Electrónico, Firma Electrónica.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	8
CAPÍTULO I	12
OBLIGACIONES	12
TÍTULO I	12
NOCIONES FUNDAMENTALES ACERCA DE LAS OBLIGACIONES	12
TÍTULO II	13
DEFINICIONES DOCTRINARIAS ACERCA DE LAS OBLIGACIONES	13
CAPÍTULO II	17
CONTRATOS	17
TÍTULO I	17
NOCIONES FUNDAMENTALES SOBRE LOS CONTRATOS Y SU CLASIFICACIÓN	17
SUBTÍTULO I	18
ELEMENTOS DE LA OBLIGACIÓN	18
SUJETOS	18
DEUDOR	20
OBJETO	21
CAUSA	21
TÍTULO II	22
OBLIGACIÓN Y CONTRATO	22
SUBTÍTULO I	24
CLASIFICACIÓN DE LAS OBLIGACIONES	24
EN RAZÓN DE LAS PARTES QUE SE OBLIGAN	25
EN RAZÓN DE LA UTILIDAD QUE PRESTAN	26
EN RAZÓN DE LA EQUIVALENCIA O NO DE LAS PRESTACIONES	27
CONTRATO CONMUTATIVO	27
CONTRATO ALEATORIO	27
EN RAZÓN POR LA MANERA COMO EXISTEN Y SU DENOMINACIÓN	28
EN RAZÓN A SU FORMACIÓN	29
EN RAZÓN A SU DENOMINACIÓN	30
EN RAZÓN A LA DISCUSIÓN DE SUS CLÁUSULAS	31



UNIVERSIDAD DE CUENCA

EN RAZÓN AL TIEMPO _____	32
EN RAZÓN DE SU REGULACIÓN O NO _____	32
CAPÍTULO III _____	36
COMPRAVENTA _____	36
TÍTULO I _____	36
DEFINICIONES DOCTRINARIAS ACERCA DE LA COMPRAVENTA _____	36
TÍTULO II _____	37
ELEMENTOS DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA _____	37
COMPRADOR: _____	38
VENDEDOR: _____	38
LA COSA: _____	38
VENTA DE COSA AJENA: _____	40
VENTA DE COSA COMÚN: _____	41
VENTA DE LA COSA FUTURA: _____	41
VENTA DE COSA INEXISTENTE: _____	41
VENTA DE LA COSA A PRUEBA O GUSTO: _____	41
EL PRECIO: _____	42
CAPÍTULO IV _____	43
CONTRATACIÓN ELECTRÓNICA _____	43
TÍTULO I _____	43
PREÁMBULO _____	43
TÍTULO II _____	44
COMERCIO ELECTRÓNICO _____	44
SUBTÍTULO I _____	47
COMERCIO ELECTRÓNICO DIRECTO E INDIRECTO _____	47
SUBTÍTULO II _____	48
ORGANIZACIÓN POR LAS PARTES QUE INTERVIENEN _____	48
SUBTÍTULO III _____	50
TEORÍAS DE LA PERFECCIÓN DEL CONTRATO _____	50
SUBTÍTULO III-I _____	52
TEORÍA RECONOCIDA EN LA REPÚBLICA DEL ECUADOR _____	52
CAPÍTULO V _____	56
PRINCIPALES GENERALIDADES DE LA COMPRAVENTA ELECTRÓNICA _____	56
TÍTULO I _____	56

Autor:

Jaime Moreno



UNIVERSIDAD DE CUENCA

ANÁLISIS DOCTRINARIOS _____	56
TÍTULO II _____	57
CONTRATO ELECTRÓNICO ORAL: _____	57
TÍTULO III _____	58
OBLIGATORIEDAD DE LOS CONTRATOS ELECTRÓNICOS _____	58
TÍTULO IV _____	59
PAGO ELECTRÓNICO Y EL DINERO ELECTRÓNICO _____	59
TÍTULO V _____	63
CONSEJOS PARA EFECTUAR LA COMPRAVENTA POR INTERNET _____	63
CAPÍTULO VI _____	70
PROPUESTA SIMPLIFICADA DE PRINCIPIOS Y SEGURIDADES JURÍDICAS Y TÉCNICAS _____	70
CONCLUSIONES _____	72
BIBLIOGRAFIA GENERAL _____	74
CITAS INTERNET _____	76



UNIVERSIDAD DE CUENCA

FACULTAD DE JURISPRUDENCIA, CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

**ENSAYO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE MAESTRIA EN
DERECHO INFORMATÍCO**

TEMA:

**“LA COMPRAVENTA ELECTRÓNICA EN LA LEGISLACIÓN
ECUATORIANA”**

DIRECTOR:

DR. PABLO CADENA MERLO

AUTOR:

DR. JAIME ARTURO MORENO MARTÍNEZ

CUENCA – ECUADOR

2011



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Esta obra es responsabilidad del autor



UNIVERSIDAD DE CUENCA

INTRODUCCIÓN

El maestro Rudolf Von Hiering, en su obra *“La lucha por el derecho”*, enseña que *“El Derecho es una idea practica, es decir, indica un fin, y como toda idea de tendencia, es esencialmente doble porque encierra en sí una antítesis, el fin y el medio. No basta investigar el fin, se debe siempre además mostrar el camino que a él conduzca”*¹. Idea práctica que al coincidir con el maestro la recojo, para aclarar el camino, sentar directrices cuya ausencia en nuestro país es la constante y evitar que se desvirtúe una herramienta práctica como Internet, retrasando y perjudicando económicamente a la población, por simple desconocimiento.

Es lamentable y doloroso conocer perjuicios económicos de alta cuantía, suscitados a ciudadanos ecuatorianos y en nuestro Cantón, Cuenca, que por actos basados exclusivamente en la buena fe, olvidando que existen individuos que realizan trampas sociales y perjudican a sus pares, por ignorar los primeros que en la compraventa electrónica existen mecanismos de seguridad técnica y jurídica.

El propósito de este trabajo al no existir mayores estudios de la compraventa efectuada por medios electrónicos en la legislación ecuatoriana, es el de orientar a los profesionales, con la única finalidad de aportar a la formación jurídica en esta materia.

¹ VON HIERING, R.: *“La lucha por el derecho”*. Heliasta. Buenos Aires, 1993. Pág. 7.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Igualmente en el ámbito de este estudio pretendo motivar a los abogados y a los ciudadanos a beneficiarse de las bondades de la compraventa por canales electrónicos, principalmente Internet.

Para lo cual es necesario acercarnos a la actual legislación para aportar a recordar y en algunos casos a clarificar conceptos, que si bien poseen las bases de la normativa tradicional, requieren comprender las transformaciones legislativas ineludibles e imperativas, dadas por medios técnicos a través de los cuales se efectúan.

Analizar la legislación ecuatoriana vigente en materia de compraventa electrónica, lleva la finalidad de crear una propuesta de principios, seguridades jurídicas y técnicas en la compraventa por Internet de manera sencilla y útil.

Utilidad que no debe escapar de ninguna comunidad o individuo, ya que sería exiliarse de la civilización, sin que esta comparación sea exagerada, puesto que la sociedad de la información existe y excluye a quienes la reniegan.

Todo este nuevo y presente mundo, en diversos niveles, se desarrolla empleando servicios electrónicos, los que de conformidad con la normativa ecuatoriana vigente – Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos, lo define como “...*toda actividad realizada a través de redes electrónicas de información*”².

² TORRES CHAVES, E.: “Breves comentarios a la ley de comercio electrónico firmas electrónicas y mensajes de datos”. Corporación de Estudios y Publicaciones. Quito, 2002. Pág. 102.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

De este mundo nuevo, se ocupa este trabajo de la contratación electrónica, que se efectúa con mayor frecuencia – la compraventa – para cuyo efecto el tratadista Ángel Moreno, nos acerca de manera clara a las principales características de los servicios de la sociedad de la información, en su gran mayoría aplicables a la compraventa:

- *“Los servicios de la sociedad de la información pueden tener carácter oneroso o gratuito.*
- *Se trata en todo caso de servicios a distancia a través de un medio electrónico.*
- *El registro o almacenamiento de datos es una condición necesaria de todo equipo electrónico.*
- *En cuanto a los sujetos, intervienen, como mínimo, un “prestador de servicios” y un “destinatario de un servicio”³.*

Internet, nos presenta una gama de posibilidades cuya frontera es la imaginación, y sus avances son perseguidos distantemente por nuestra legislación, realidad la anterior, que es clara y por supuesto de mejor manera y concluyentemente analizado por el abogado Pedro Brosa Ballesteros: *“Es cierto, la vida no se prelegisla. Es demasiado rica en posibilidades como para encorsetar <ab initio> sus iniciativas. Pero sí se encauza.”⁴*

³ MORENO NAVARRETE, M.A.: *“Derecho-e Derecho del Comercio Electrónico”*. Marcial Pons. Barcelona, 2002. Pág. 24-25.

⁴ FERNANDEZ, R.: *“Contratación Electrónica: La Prestación del Consentimiento en Internet”* J.M BOSH – PEDRO BROSA Y ASOCIADOS. Barcelona, 2001. Pág. 11.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Entiéndase por ab initio según la definición de la Real Academia Española de la Lengua en sus dos acepciones, mismas que presentamos para claridad del lector: “1.- Desde el principio. 2.- Desde tiempo inmemorial o muy remoto.”⁵

⁵ Diccionario de la Real Academia Española.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

CAPÍTULO I

OBLIGACIONES

TÍTULO I

NOCIONES FUNDAMENTALES ACERCA DE LAS OBLIGACIONES

El término obligación, lleva en sí gran parte de los principales aspectos jurídicos, dificultando su descripción, a la vez que indica para cualquier tipo de comprensión, lo imperativo de una acción u omisión.

Su origen y apogeo conocido jurídicamente en nuestra familia de Derecho, data desde el Imperio Romano, sin embargo con los procesos civilizatorios en el tránsito del tiempo se ha modificado significativamente hasta llegar a nuestros días.

Con el propósito de ejemplificar elevamos a conocimiento de los lectores la separación de las obligaciones civiles de las penales, salvando la confusión, para poder regular afortunadamente en la manera conocida hasta hoy en día, en la cual se persigue al patrimonio y no a las personas en el caso de las primeras. (Civiles.)

La obligación es un término que siempre llama la atención y que ha merecido el tratamiento de miles de doctrinarios, enseñanzas que nos permitimos presentar con el único ánimo de facilitar la comprensión de la magnitud que engloba el concepto del término en mención. (Obligación.)



UNIVERSIDAD DE CUENCA

TÍTULO II

DEFINICIONES DOCTRINARIAS ACERCA DE LAS OBLIGACIONES

Para **Justiniano**, es:

“... el vínculo jurídico que nos apremia o nos constriñe a pagar a otro la cosa.”⁶

Con mayor rigor **Guillermo Borda** complementa y analiza el tema, al señalar que:

“...es el vínculo establecido entre dos personas (o grupo de personas), por el cual una de ellas puede exigir de la otra la entrega de una cosa, o el cumplimiento de un servicio o de una abstención.”⁷

Distinguiendo un “aspecto activo: un poder o facultad de exigir algo; y uno pasivo: un deber de dar, hacer o no hacer. No se trata de conceptos distintos sino de aspectos diferentes de un concepto unitario, que es la obligación. Son el anverso y el reverso de una misma medalla, pues no se puede concebir un crédito sin deuda y viceversa”.⁸

Para **Claro Solar**, es:

“Un vínculo jurídico en virtud del cual una persona se encuentra en la necesidad de procurar a otra persona el beneficio de un hecho o de

⁶ BORDA, G.: “Manual de obligaciones”. Perrot. Buenos Aires, 1981. Pág. 8.

⁷ *Ibidem*.

⁸ *Ibidem*.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

una abstención determinadas y susceptibles generalmente de estimación pecuniaria.”⁹

Para **Barros Errazuris**, es:

“Un vínculo jurídico entre dos o más personas determinadas, en virtud del cual una parte queda ligada respecto de otra para dar, hacer o no hacer una cosa. Cada Parte puede ser una o muchas personas.”¹⁰

De lo revisado se desprende con claridad que existen tres elementos básicos e indispensables: una parte activa, una pasiva y un objeto – (cosa/conducta.).

Lo curioso es que el Código Civil ecuatoriano no lleva ninguna conceptualización acerca de las obligaciones tratando directamente en su libro cuarto, De las Obligaciones en general y de los Contratos; Título primero - Definiciones – inicia en el artículo mil cuatrocientos cincuenta y tres enseñando las fuentes de las obligaciones más no las define *“Las obligaciones nacen, ya del concurso real de las voluntades de dos o más personas, como en los contratos o convenciones; ya de un hecho voluntario de la persona que se obliga, como en la aceptación de una herencia o legado y en todos los cuasicontratos; ya a consecuencia de un hecho que ha inferido injuria o daño a otra persona, como en los delitos o cuasidelitos; ya por disposición de la ley, como entre los padres y los hijos de familia”*.¹¹ Comprendemos que la ausencia de definición radica en una correcta técnica legislativa, existiendo para ello la

⁹ MORALES, J.: *“Teoría General de las Obligaciones”*. Pudeleco, Universidad de Cuenca. Cuenca, 1995. Pág. 5.

¹⁰ MORALES, J.: *“Teoría General de las Obligaciones”*. Op. cit. Pág. 5.

¹¹ Código Civil Ecuatoriano. Art. 1453.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

doctrina a lo cual nos hemos remitido para solventar tan importante arista de nuestro trabajo.

En el mismo libro y título, en su artículo mil cuatrocientos cincuenta y cuatro encontramos con meridiana claridad la definición de contrato al cual nuestro derecho civil lo asimila a convenio: *“Contrato o convención es un acto por el cual una parte se obliga para con otra a dar, hacer o no hacer alguna cosa. Cada parte puede ser una o muchas personas”*¹².

Antes de avanzar con el presente trabajo y concentrarnos en la compraventa electrónica, es necesario sentar con claridad ciertos aspectos doctrinarios que concluyan con la materia de obligaciones a través de las enseñanzas plasmadas en las obras: *“Manual de Obligaciones”* y *“Teoría General de las Obligaciones”*, de los doctrinarios Guillermo A. Borda y Jorge Morales Álvarez, en su orden.

Los autores señalados para ser la fuente de este trabajo son considerados por sus méritos académicos y conocimiento de la materia que nos concierne.

El primero es un tratadista de reconocimiento internacional y experto en la materia civil – obligaciones, encontrando entre su trayectoria ser Ex Juez de la Cámara de Apelaciones en lo Civil de la Capital Federal. Ex Ministro de la Suprema Corte Nacional. Profesor Titular en la Facultad de Derecho del Salvador. Ex profesor titular de Derecho Civil en la Facultad de Buenos Aires y en la Universidad Católica Argentina.

¹² Código civil Ecuatoriano. Art. 1454.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

En el caso del segundo tratadista, es merecedor de un alto reconocimiento en la materia y distinguido catedrático de Derecho Romano y Derecho Civil (Sucesiones y Obligaciones) de la Facultad de Jurisprudencia y Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad de Cuenca y de Derecho Civil (Personas y Familia) de la Facultad de Ciencias Jurídicas de la Universidad del Azuay, a lo que se suman décadas en el ejercicio profesional, particularmente en la Dirección de la Unidad Jurídica de la Dirección Regional de la Contraloría General del Estado.

Currículos que hablan por sí solos y que constan indicados en las obras precedentemente anotadas, aportando desde un conocimiento jurídico profundo a este trabajo, manteniendo la pureza de las instituciones y brindan el necesario soporte con el rigor académico deseado.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

CAPÍTULO II

CONTRATOS

TÍTULO I

NOCIONES FUNDAMENTALES SOBRE LOS CONTRATOS Y SU CLASIFICACIÓN

Borda precisa que las obligaciones son derechos personales de índole patrimonial, por lo que es necesario distinguirlos de los derechos reales, lo cual resulta sencillo al saber que los derechos personales se adscriben dentro de las cosas incorporales, rezando nuestro Código Civil: *“Derechos Personales.- Derechos personales o créditos son los que sólo pueden reclamarse de ciertas personas, que por un hecho suyo o la sola disposición de la Ley, han contraído las obligaciones correlativas: como el que tiene el prestamista contra su deudor, por el dinero prestado, o el hijo contra el padre por alimentos. De estos derechos nacen las acciones personales.”*¹³

También dentro de la esfera de las cosas incorporales se encuentran los derechos reales a los cuales el texto normativo anotado expresa: *“Derechos Reales.- Derecho real es el que tenemos sobre una cosa sin respecto a determinada persona. Son derechos reales el de dominio, el de herencia, los de usufructo, uso o habitación, los de servidumbres activas, el de prenda y el de hipoteca. De estos derechos nacen las acciones reales.”*¹⁴

Los derechos reales son creados por la Ley y por ello son limitados.

¹³ Código Civil. Art. 596

¹⁴ Código Civil. Art. 595



UNIVERSIDAD DE CUENCA

SUBTÍTULO I

ELEMENTOS DE LA OBLIGACIÓN

Para el maestro Borda: “*Los elementos de la obligación son el **sujeto activo o acreedor, el sujeto pasivo o deudor, el objeto y la causa...***”¹⁵

Para el maestro Morales: “*los elementos constitutivos de toda obligación son tres: **acreedor, deudor y cosa debida.***”¹⁶

SUJETOS

Toda obligación presenta partes, pudiendo como hemos revisado de conformidad con la correcta afirmación del tratadista Barros Errazuris, cada una constituirse con una o más personas, sin que esto indique que cada una de las partes posea exactamente una calidad, como por ejemplo en la compraventa donde el comprador debe el precio y el vendedor la cosa.

Nuestro Código Civil presenta idéntica concepción al anotar al término de en su artículo mil cuatrocientos cincuenta y cuatro: “*...pudiendo cada una de las partes se una o más persona...*”¹⁷.

Borda enseña que los sujetos deben ser: “*...determinados o determinables: Una obligación en la cual no pudiera determinarse quién es acreedor y quién debe, deja de ser obligación. Pero nada se opone a una indeterminación provisoria del sujeto, tal como ocurre en las ofertas al público, las promesas de*

¹⁵ BORDA, G.: “*Manual de obligaciones*”. Op. cit. Pág. 15. (Nota: La negrita es nuestra).

¹⁶ MORALES, J.: “*Teoría General de las Obligaciones*”. Op. cit. Pág. 9. (Nota: la negrita es nuestra).

¹⁷ Código Civil. Art. 1454.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

*recompensas, los títulos al portador, etc...*¹⁸, encontramos otro ejemplo de sujetos indeterminables en las obligaciones ambulatorias o *propter rem*.

Las obligaciones *propter rem* las explicaremos recurriendo nuevamente a las enseñanzas del maestro Borda, quien anota tres características esenciales de este tipo particular de obligación.

- a) *“Tanto el acreedor como el deudor son titulares de un derecho real sobre la misma cosa, sea sobre cosas vecinas...”*
- b) *“...está siempre vinculada a un derecho real, se transmite junto con ese derecho. El enajenante queda liberado de la obligación que pasa al adquirente...Otra consecuencia de este carácter es que el deudor puede liberarse de su obligación haciendo abandono de la cosa.*
- c) *“...es propiamente un obligación y no un derecho real, porque el sujeto pasivo debe una prestación de dar, hacer o no hacer, y porque responde de su cumplimiento con todo su patrimonio.”*¹⁹

El profesor Borda presenta una variedad de ejemplos para graficar a las obligaciones ambulatorias o *propter rem* encontrando que las que mayor claridad aportan, son:

“La obligación de los condóminos de contribuir a los gastos de conservación de la cosa común. La del usufructuario de contribuir a los gastos de la cosa

¹⁸ BORDA, G.: *“Manual de obligaciones”*. Op. cit. Pág. 19.

¹⁹ *Ibídem*.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

*en proporción al goce que tiene de ella. La del acreedor pignoraticio de cuidar diligentemente la cosa que tiene en su poder.*²⁰

Para el tratadista Morales el Acreedor es: *“El sujeto activo de la obligación; en otros términos en el acreedor residen el derecho personal y la acción correspondiente”*²¹

Distingue el tratadista con propiedad las facultades que posee el acreedor y el propietario, las que para su mejor comprensión las presentamos:

ACREEDOR: *“...un simple derecho **a la cosa** (ius ad rem), esto es, la facultad de compeler al deudor a que le haga la prestación que le debe pero no se hace dueño de la cosa sino mediante la tradición o entrega”*²².

PROPIETARIO: *“... un derecho **sobre la cosa** (ius in re) que todos deben respetar y no sólo una o varias personas determinadas como ocurre en el derecho personal”*²³

También enseña el profesor Morales el origen etimológico de la palabra acreedor: *“viene del latín “creditor” que significa “el que presta fe”*.²⁴

DEUDOR

Morales enseña que a diferencia de lo que sucede en el derecho real, en el derecho personal, el deudor es siempre determinado.

²⁰ BORDA, G.: *“Manual de obligaciones”*. Op. cit. Pág. 20.

²¹ MORALES, J.: *“Teoría General de las Obligaciones”*. Op. cit. Pág. 9.

²² *Ibíd.* (Nota: la negrita es nuestra).

²³ *Ibíd.* (Nota: la negrita es nuestra).

²⁴ *Ibíd.*



UNIVERSIDAD DE CUENCA

OBJETO

Borda enseña de manera sencilla que el objeto es: *"...la cosa o hecho sobre la cual recae la obligación contenida"*.²⁵

Por su parte Morales señala, que: *"El objeto de una obligación es la cosa que el acreedor tiene derecho a exigir del deudor...un hecho, el cual se divide en "positivo" o "negativo". El hecho positivo se denomina también prestación, y el hecho negativo se denomina también abstención"*.²⁶

Es necesario detenerse en las características que debe reunir el objeto, es decir, que no se encuentren fuera del comercio humano, que no sea ilícito y no contravenga a la moral y el orden público, siempre y cuando el contenido sea patrimonial.

CAUSA

Un cuarto elemento que anota el maestro Guillermo Borda, es la causa, a la que aborda en dos sentidos: *a)...las fuentes de las obligaciones, o sea, los presupuestos de hechos de los cuales derivan las obligaciones legales: contratos, hechos ilícitos, etc. b) otras veces, en cambio, es empleada en el sentido de causa final; significa el fin que las partes se propusieron al contratar.*²⁷

²⁵ BORDA, G.: *"Manual de obligaciones"*. Op. cit. Pág. 20.

²⁶ MORALES, J.: *"Teoría General de las Obligaciones"*. Op. cit. Pág. 11.

²⁷ BORDA, G.: *"Manual de obligaciones"*. Op. cit. Pág. 26.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

TÍTULO II

OBLIGACIÓN Y CONTRATO

El tratadista Jorge Morales distingue con precisión lo que es un contrato y lo que es la obligación:

Contrato: *“...contempla las relaciones que provienen del concurso de voluntades”*.²⁸

Obligación: *“es toda relación jurídica en virtud de la cual una parte tiene que dar, hacer o no hacer alguna cosa a favor de otra”*.

“La obligación es el “todo; el contrato es una de las partes de ese todo; en otras palabras, la obligación es el género y el contrato es la especie”.²⁹

Sin creer habernos aproximado a un tratado de teoría general de las obligaciones, pero si epidérmicamente analizado el género, iniciaremos con el tratamiento de la clasificación de los contratos, para luego concentrarnos en el nominado de la compraventa.

Como lo revisamos nuestro Código Civil no distingue en su articulado lo que es un contrato de lo que es una convención, pero siendo el contrato que genera efectos patrimoniales el de nuestro interés, vemos que el libro cuarto del código en mención está dedicado específicamente a esta materia y los trata como

²⁸ MORALES, J.: *“Teoría General de las Obligaciones”*. Op. cit. Pág. 16.

²⁹ *Ibídem*.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

sinónimos: *“Contrato o convención es un acto por el cual una parte se obliga para con otra a dar hacer o no hacer alguna cosa”*³⁰.

El doctor Jorge Morales los distingue de la siguiente manera:

“La convención es un acuerdo de voluntades sobre un objeto de interés jurídico que podrá consistir en crear o extinguir derechos; la tradición, el pago, son convenciones”.³¹

*“El contrato es una especie, clase o tipo de convención que tiene por objeto crear derechos personales o créditos. En otros términos, el contrato es la convención generadora de obligaciones”*³².

Por su parte el tratadista Lisandro Peña Nossa, plantea que: *“La noción tradicional de contrato restringe su aplicación, esto es, aquellos en los que solo existen dos partes, dos manifestaciones de voluntad, con intereses distintos y opuestos, en donde las obligaciones de las partes son interdependientes, o mejor, en donde el objeto de la obligación de una de las partes es causa de la obligación de la otra parte. Como ejemplo de este tipo de actos tenemos la compraventa y el arrendamiento”*.³³

³⁰ Código Civil. Art. 1454.

³¹ MORALES, J.: *“Teoría General de las Obligaciones”*. Op. cit. Pág. 21.

³² *Ibíd.*

³³ PEÑA NOSSA, L.: *“De los contratos mercantiles: Nacionales e internacionales – Negocios del empresario”*. ECOE. Bogotá, 2006. Pág. 85.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

SUBTÍTULO I

CLASIFICACIÓN DE LAS OBLIGACIONES

Las obligaciones pueden ser civiles o naturales definidas por el maestro Borda como perfectas o imperfectas en su orden.

Siendo las naturales o imperfectas aquellas que no poseen acciones jurídicas para exigir su cumplimiento y quedan en la esfera de la moral; en cuanto al objeto Borda anota que deben ser clasificados atendiendo: 1) *a la naturaleza del mismo, en obligaciones de dar, hacer o no hacer; 2) a la determinación o indeterminación de las obligaciones de dar, en obligaciones de dar cosas ciertas; cosas inciertas, cantidades de cosas o sumas de dinero; 3) a la complejidad del objeto debido, en obligaciones de objeto conjunto o disyunto, alternativas y facultativas.*³⁴ Y continua señalando en la clasificación de las obligaciones al sujeto, al señalar que: *“...pueden tener un sujeto único o simple o plural, lo que ocurre cuando son varios los acreedores o los deudores.”*³⁵ Y en cuanto a las modalidades indica que se dividen en: *“...puras o modales, según carezcan o tengan, respectivamente, alguna de las modalidades de los actos jurídicos...”*³⁶

El contrato es una de las fuentes de las obligaciones y recibe tratamiento en base de las siguientes clasificaciones, en razón de las partes que se obliga, por la utilidad que prestan, por la equivalencia o no de las prestaciones, de la

³⁴ BORDA, G.: “Manual de obligaciones”. Op. cit. Pág. 175.

³⁵ Ibídem.

³⁶ Ibídem.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

manera como existen, por su formación o por el tiempo en que se cumplen, basándonos en el estudio señalado del doctor Jorge Morales.

EN RAZÓN DE LAS PARTES QUE SE OBLIGAN

El Código Civil ecuatoriano, anota: *“El contrato es unilateral cuando una de las partes se obliga para con otra, que no contrae obligación alguna; y bilateral, cuando las partes contratantes se obligan recíprocamente”*³⁷. Definición que por llevar tanta claridad no requiere comentario alguno, más si en la necesaria distinción que debemos efectuar entre contrato o acto unilateral: *“se llama acto unilateral aquel que sólo interviene una parte, o sea, que es obra de una voluntad única, como la aceptación o repudiación de una herencia, el testamento, el reconocimiento de un hijo. La palabra “acto unilateral” se contrapone a contrato que es obra del acuerdo de voluntades, de manera a que todo contrato aunque sólo se obligue una parte, es siempre acto bilateral”*.³⁸

Para el doctrinario Lisandro Peña Nossa, se trata de contratos unilaterales: *“Cuando una de las partes se obliga para con otra que no contrae ninguna obligación. Ejemplo: la donación, oferta o propuesta (Ofertas hechas al público en aparadores) y bilaterales: “Cuando las partes contratantes se obligan*

³⁷ Código Civil, Art. 1455.

³⁸ MORALES, J.: *“Teoría General de las Obligaciones”*. Op. cit. Pág. 33.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

*recíprocamente. Ejemplo: En la compraventa, el vendedor se obliga a transmitir el dominio de la cosa y el comprador a pagar un precio*³⁹

EN RAZÓN DE LA UTILIDAD QUE PRESTAN

Para el legislador ecuatoriano quien sentó en nuestra legislación civil, que: *“El contrato es gratuito o de beneficencia cuando sólo tiene por objeto la utilidad de una de las partes sufriendo la otra el gravamen; y oneroso, cuando tiene por objeto la utilidad de ambos contratantes, gravándose cada uno a beneficio del otro*⁴⁰

Gratuito: *“Cuando solo tiene por objeto la utilidad de una sola de las partes sufriendo la otra el gravamen. Es importante mencionar que los contratos mercantiles se presumen onerosos, aunque las partes pueden pactar lo contrario, lo que desvirtuaría la esencia de los negocios mercantiles. Ejemplo: El contrato de depósito civil*⁴¹.

Oneroso: *“Cuando tiene por objeto la utilidad de ambos contratantes, gravándose cada uno en beneficio de otro, por ejemplo en el contrato de compraventa, una parte se obliga a entregar el bien y la otra a pagar el precio”*

42

³⁹ PEÑA NOSSA, L.: *“De los contratos mercantiles: Nacionales e internacionales – Negocios del empresario-”*. Op. cit. Pág. 97.

⁴⁰ Código Civil, Art. 1456.

⁴¹ PEÑA NOSSA, L.: *“De los contratos mercantiles: Nacionales e internacionales – Negocios del empresario-”*. Op. cit. Pág. 98.

⁴² *Ibidem*.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

EN RAZÓN DE LA EQUIVALENCIA O NO DE LAS PRESTACIONES

El tratadista Morales señala en su obra que, en razón de la equivalencia de las prestaciones, los contratos pueden ser clasificados en: “*conmutativos; y contratos aleatorios (es una subdivisión de los contratos onerosos.)*”.⁴³

CONTRATO CONMUTATIVO

“*Lo que caracteriza al contrato conmutativo es que se conoce de un modo cierto el monto o alcance de la prestación de cada una de las partes; de manera que, desde el primer momento, puede cada contratante apreciar el beneficio o pérdida que le ocasiona el contrato*”⁴⁴.

CONTRATO ALEATORIO

“*Lo que caracteriza al contrato aleatorio es que sus efectos, en lo tocante a las ganancias de las partes que lo celebran dependen precisamente de un acontecimiento incierto y, por lo tanto, son desconocidos de los contratantes...*”

45

Nuestro Código Civil reza al respecto que: “*El contrato oneroso es conmutativo cuando cada una de las partes se obliga a dar o hacer una cosa que se mira como equivalente a lo que la otra parte debe dar o hacer a su vez; y si el equivalente consiste en una contingencia incierta de ganancia o pérdida se llama aleatoria*”.⁴⁶

⁴³ MORALES, J.: “*Teoría General de las Obligaciones*”. Op. cit. Pág. 39.

⁴⁴ *Ibíd.*

⁴⁵ *Ibíd.*

⁴⁶ Código Civil. Art. 1457.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Conmutativos: *“Cuando cada una de las partes se obliga a dar o hacer una cosa que se mira como equivalente a lo que la otra parte debe dar o hacer a su vez”*.⁴⁷

Aleatorios: *“Cuando las prestaciones no se determinan en el momento del contrato, sino que cada uno de ellos depende de las circunstancias ajenas a él, en forma que pueda resultar de gran consideración o equivalencia a la otra prestación o quedar reducida a nada entonces el contrato es aleatorio porque la prestación depende de un riesgo consistente en obtener ganancias o pérdidas.”*⁴⁸.

EN RAZÓN POR LA MANERA COMO EXISTEN Y SU DENOMINACIÓN

Es conocido el aforismo que indica que lo accesorio sigue la suerte de la principal, es decir depende el primero de la existencia del segundo y no a la inversa, tal cual lo anota el Código Civil ecuatoriano:

*“El contrato es principal cuando subsiste por sí mismo sin necesidad de otra convención; y accesorio cuando tiene por objeto asegurar el cumplimiento de una obligación principal, de manera que no pueda subsistir sin ella.”*⁴⁹

Principal: *“Cuando subsiste por sí mismo sin necesidad de otra convención”*.⁵⁰

Accesorio: *“Cuando tiene por objeto asegurar el cumplimiento de una obligación principal, de manera que no pueda subsistir sin ella...”*⁵¹

⁴⁷ PEÑA NOSSA, L.: *“De los contratos mercantiles: Nacionales e internacionales – Negocios del empresario-”*. Op. cit. Pág. 98.

⁴⁸ PEÑA NOSSA, L.: *“De los contratos mercantiles: Nacionales e internacionales – Negocios del empresario-”*. Op. cit. Pág. 98-99.

⁴⁹ Código Civil. Art. 1458.

⁵⁰ PEÑA NOSSA, L.: *“De los contratos mercantiles: Nacionales e internacionales – Negocios del empresario-”*. Op. cit. Pág. 99.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

EN RAZÓN A SU FORMACIÓN

Con suma claridad y propiedad el tratadista Jorge Morales recoge la diferencia entre los contratos por su formación, diferenciándolos entre reales y consensuales, de los cuales tomaremos por ser de nuestro interés los últimos que plantea el autor, los que realizados de manera convencional y electrónica, nos referimos a los contratos consensuales: *“...se perfeccionan por el solo consentimiento, sin necesidad de forma especial. Un contrato se llama consensual no porque en él se requiera el consentimiento de ambas partes, pues entonces todos los contratos serían consensuales, sino porque se perfeccionan por el solo consentimiento, sin necesidad de que intervengan además algunas formalidades como en los contratos solemnes, o la entrega de la cosa como en los contratos reales”*.⁵²

Nuestro Código Civil anota que: *“El contrato es real cuando, para que sea perfecto, es necesaria la tradición de la cosa a que se refiere; es solemne cuando está sujeto a la observancia de ciertas formalidades especiales, de manera que sin ellas no surte ningún efecto civil; y es **consensual cuando se perfecciona por el solo consentimiento**”*.⁵³

Consensual: *“Cuando se perfecciona por el solo consentimiento. Es importante anotar que el principio general es que los contratos mercantiles son consensuales”*.⁵⁴

⁵¹ Ibídem.

⁵² MORALES, J.: *“Teoría General de las Obligaciones”*. Op. cit. Pág. 41-42.

⁵³ Código Civil, Art. 1459. (Nota: la negrita es nuestra).

⁵⁴ PEÑA NOSSA, L.: *“De los contratos mercantiles: Nacionales e internacionales – Negocios del empresario”*. Op. cit. Pág. 99.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Solemnes: *“Cuando está sujeto a la observancia de ciertas formalidades especiales, de manera que sin ellas no produce efectos. Ejemplo: La compraventa de un inmueble por documento privado será inexistente”*.⁵⁵

Reales: *“Cuando para su perfeccionamiento es necesario la tradición de la cosa a que se refiere.”*⁵⁶

Presentamos al lector el concepto de tradición dentro de la concepción civilista de transmisión, que nos presenta el Diccionario Jurídico Elemental de Guillermo Cabanellas de Torres: *“tradición es tanto como entrega, pero no cualquier entrega, sino la que se propone transmitir la propiedad directamente...”*⁵⁷

EN RAZÓN A SU DENOMINACIÓN

Los contratos son nominados e innominados, es decir que poseen una designación propia que los distingue del resto o no.

Para la Real Academia Española de la Lengua, al leer denominación, debe entenderse, el *“Nombre, título o sobrenombre con que se distinguen las personas y las cosas”*.⁵⁸

De lo cual se colige evidentemente que los contratos nominados o aquellos que llevan un nombre determinado para su distinción, son por lo general los de mayor empleo e importancia.

⁵⁵ PEÑA NOSSA, L.: *“De los contratos mercantiles: Nacionales e internacionales – Negocios del empresario-”*. Op. cit. Pág. 99.

⁵⁶ *Ibíd.*

⁵⁷ CABANELLAS DE TORRES, G.: *“Diccionario Jurídico Elemental”*. Op. cit. Pág.388.

⁵⁸ Diccionario de la Real Academia Española.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

EN RAZÓN A LA DISCUSIÓN DE SUS CLÁUSULAS

Si existe la posibilidad de discusión de las cláusulas del instrumento, se denominan de libre discusión y si está posibilidad es inexistente debiendo una de las partes someterse, se llaman de adhesión.

Libre Discusión: *“Son aquellos que se forman mediante la libre discusión por las partes de todas y cada una de sus cláusulas.”*⁵⁹

Detallamos el contrato de Adhesión por ser uno de los más empleados en la contratación electrónica, al cual es definido por el maestro Peña Nossa, como: *“...aquel que se forma mediante la imposición de su contenido por parte de quien ostenta la posición en el contrato, la que determina las condiciones del mismo sin que la parte débil tenga la posibilidad de discutir o modificar tales condiciones. En esta clase de contratos se conserva la libertad de contratación (celebrar o no el contrato), pero no la libertad contractual, valga decir, la posibilidad de que las partes de manera concertada negocien los términos del contrato. La contratación moderna incluye dentro de la categoría de contratos de adhesión a los contratos en serie, a los contratos dirigidos, normados y regulados...”*⁶⁰.

⁵⁹ PEÑA NOSSA, L.: *“De los contratos mercantiles: Nacionales e internacionales – Negocios del empresario-”*. Op. cit. Pág. 102.

⁶⁰ PEÑA NOSSA, L.: *“De los contratos mercantiles: Nacionales e internacionales – Negocios del empresario-”*. Op. cit. Pág. 99.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

El Diccionario Jurídico Elemental de Guillermo Cabanellas de Torres lo define como la “*Aceptación de reglas contractuales impuestas por una de las partes, sin discutir las mismas.*”⁶¹

EN RAZÓN AL TIEMPO

El tratadista Morales distingue con absoluta claridad entre los contratos simultáneos, sucesivos o de trato sucesivo, motivo por el cual una vez más nos remitimos a sus enseñanzas.

“*Contratos simultáneos son aquellos en los cuales las prestaciones se cumplen simultáneamente, inmediatamente; como por ejemplo, la **compraventa que se celebra de contado**.*”⁶²

“*Los contratos sucesivos se dan cuando una de las prestaciones debe darse o cumplirse en tiempos más o menos largos...*”⁶³.

EN RAZÓN DE SU REGULACIÓN O NO

Típicos: “*Es aquel cuya estructura y efectos están expresamente previstos en la Ley. Ejemplo: Agencia comercial, compraventa, arrendamiento*”⁶⁴.

Atípicos: “*Aquel que no se encuentra regulado por la Ley. Ejemplo: Joint Venture, Franquicia, distribución*”⁶⁵.

⁶¹ CABANELLAS DE TORRES, G.: “*Diccionario Jurídico Elemental*”. Heliasta. Buenos Aires, 2001. Pág. 26.

⁶² MORALES, J.: “*Teoría General de las Obligaciones*”. Op. cit. Pág. 44. (Nota: la negrita es nuestra).

⁶³ *Ibíd.*

⁶⁴ PEÑA NOSSA, L.: “*De los contratos mercantiles: Nacionales e internacionales – Negocios del empresario-*”. Op. cit. Pág. 102.

⁶⁵ *Ibíd.*



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Para concluir sentaremos con las enseñanzas del maestro Peña Nossa, de manera clara el contenido de las cláusulas contractuales, en atención a su esencia, naturaleza y a las puramente accidentales:

Cláusulas Esenciales: “Son aquellas sin las cuales el contrato no produce ningún efecto o degenera en otro diferente...”

Cláusulas Naturales: “Las que se entienden pertenecer al contrato sin necesidad de que las partes lo expresen.”

Cláusulas Accidentales: “Aquellas que no siendo esenciales ni naturales las partes agregan al contrato.”⁶⁶

Ahora aterrizamos los conceptos repasados de manera precedente para concentrarnos en el contrato nominado, oneroso, simultáneo y sinalagmático perfecto – al que dedicamos este trabajo - la COMPRAVENTA - , que al decir de él doctrinario Lisandro Peña Nossa, su etimología proviene de las voces “*emptio, que se compra y venditio que es venta*”⁶⁷, y efectúa una breve reseña histórica al anotar que la compraventa es al contrato más habitual, conocido desde las comunidades primitivas, de lo cual nos permitimos disentir ya que como el mismo autor señala se denominaba “trueque”, lo que no es más que el intercambio de productos entre las partes interesadas y coincidiendo ya cuando señala que la compraventa apareció con la aparición de la moneda.

⁶⁶ *Ibíd.*

⁶⁷ PEÑA NOSSA, L.: “*De los contratos mercantiles: Nacionales e internacionales – Negocios del empresario-*”. Op. cit. Pág. 205.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

El término sinalagmático es sinónimo de contrato bilateral, tal cual lo refiere el Diccionario de la Real Academia Española, más claridad presenta el Diccionario Jurídico Elemental de Cabanellas, quien enseña, que sinalagmático posee el significado de “...obligatorio para una y otra parte, como contrato, comercio, sociedad, tráfico. En el tecnicismo jurídico es sinónimo de bilateral en la contratación. (v. Contrato bilateral y Sinalagmático, Obligación sinalagmática.).”⁶⁸

Luego el tratadista anotado - Peña Nossa, nos lleva hacia Roma, en el cual anota similares actuaciones o prácticas en las primeras décadas del Imperio, señalando que luego: “...en esta etapa ya se notaba la distinción entre el contrato de compraventa en sí mismo (Título) y la transferencia del dominio de la cosa (Modo) que ha perdurado hasta hoy...”.⁶⁹ Régimen presente en Ecuador ya que es el origen de nuestro sistema de Derecho.

Antes de avanzar con nuestro estudio es imperioso sentar las características generales del contrato de compra venta de conformidad a las lecciones del maestro Peña Nossa, las mismas que son:

BILATERAL: “Cuando las partes contratantes se obligan recíprocamente. Ejemplo: En la compraventa, el vendedor se obliga a transmitir el dominio de la cosa y el comprador a pagar un precio”⁷⁰

⁶⁸ CABANELLAS, G.: “Diccionario Jurídico Elemental”. Op. cit. Pág. 366

⁶⁹ PEÑA NOSSA, L.: “De los contratos mercantiles: Nacionales e internacionales – Negocios del empresario-”. Op. cit. Pág. 205.

⁷⁰ PEÑA NOSSA, L.: “De los contratos mercantiles: Nacionales e internacionales – Negocios del empresario-”. Op. cit. Pág. 97.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

CONSENSUAL O SOLEMNE: “...esto es que el consentimiento se da y perfecciona cuando los actos de voluntad de comprador y vendedor concuerdan en obligarse, el uno a entregarla y el otro a pagar el precio...”⁷¹

ONEROSO: “Porque ambas partes buscan un lucro recíproco”⁷²

PRINCIPAL: “Existe por sí mismo, independientes de otro contratos”.⁷³

NOMINADO: “...regula este contrato en su formación, efectos y extinción...”⁷⁴

DE EJECUCIÓN INSTANTÁNEA: “El contrato se perfecciona por el consentimiento de las partes sobre elementos esenciales del mismo.”⁷⁵

El doctrinario Pothier anota: “... los contratos bilaterales perfectos, son aquellos en los cuales la obligación que contrae cada una de las partes es igualmente una obligación principal del contrato: tales son los contratos de compraventa...”⁷⁶

Debemos iniciar con la presentación de ciertas definiciones doctrinarias para inscribirnos dentro del campo de la institución de la compra y venta o compraventa:

⁷¹ PEÑA NOSSA, L.: “De los contratos mercantiles: Nacionales e internacionales – Negocios del empresario-“. Op. cit. Pág. 99

⁷² PEÑA NOSSA, L.: “De los contratos mercantiles: Nacionales e internacionales – Negocios del empresario-“. Op. cit. Pág. 98.

⁷³ PEÑA NOSSA, L.: “De los contratos mercantiles: Nacionales e internacionales – Negocios del empresario-“. Op. cit. Pág. 99

⁷⁴ PEÑA NOSSA, L.: “De los contratos mercantiles: Nacionales e internacionales – Negocios del empresario-“. Op. cit. Pág.208.

⁷⁵ Ibídem.

⁷⁶ MORALES, J.: “Teoría General de las Obligaciones”. Op. cit. Pág. 34.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

CAPÍTULO III

COMPRAVENTA

TÍTULO I

DEFINICIONES DOCTRINARIAS ACERCA DE LA COMPRAVENTA

COMPRAVENTA: “*Der. Contrato de compraventa, comercio de antigüedades o de cosas usadas*”.⁷⁷

Con mayor precisión define al contrato de compraventa y a sus clases, el diccionario de Diccionario Jurídico Elemental de Guillermo Cabanellas de Torres.

COMPRAVENTA: “*habrá compraventa cuando una de las partes se obligue a transferir la propiedad de una cosa a la otra, y ésta se obligue a recibirla y a pagar por ella un precio cierto en dinero. Compra, por tanto, es la adquisición de una cosa por precio, venta, es la enajenación de una cosa por precio*”⁷⁸

El diccionario OMEBA indica que la compraventa es:

COMPRAVENTA (*Der. Civ., Der. Int., Der. Com.*): 1. Enajenación. 2. Contrato por el cual uno de los contratantes, llamado vendedor, se obliga a transferir la propiedad de una cosa o de un derecho, y el otro, llamado comprador, se obliga a pagar por ellos un precio cierto y en dinero. La C. es un contrato bilateral, traslativo de dominio, principal, oneroso y

⁷⁷ Diccionario de la Real Academia Española.

⁷⁸ CABANELLAS DE TORRES, G.: “*Diccionario Jurídico Elemental*”. Op. cit. Pág. 79.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

generalmente conmutativo, instantáneo o de tracto sucesivo, civil o mercantil, voluntaria o forzosa. Por lo regular, es consensual, excepto cuando recae sobre inmuebles, en que su venta se hace por escritura pública...hay compra-venta cuando uno de los contratantes se obliga a transferir la propiedad de una cosa o de un derecho, y el otro, a su vez, se obliga a pagar por ellos un precio cierto y en dinero. Por regla general la venta es perfecta y obligatoria para las partes cuando se ha convenido sobre la cosa y su precio aunque la primera no haya sido entregada ni el segundo satisfecho⁷⁹.

CÓDIGO CIVIL: *“Compraventa es un contrato en que una de las partes se obliga a dar una cosa, y la otra a pagarla en dinero. El que contrae la obligación de dar la cosa se llama vendedor, y el que contrae la de pagar el dinero, comprador. El dinero que el comprador se obliga a dar por la cosa vendida se llama precio.”⁸⁰*

TÍTULO II

ELEMENTOS DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA

Como hemos revisado la compraventa requiere de ciertos elementos como condición sine qua non para que exista como tal: las partes.- comprador y vendedor, la cosa y el precio, caso contrario degenera en cualquier otro tipo de contrato, como por ejemplo, si no existe precio deja de ser un contrato de

⁷⁹ Diccionario Omeba. Pág. 486.

⁸⁰ Código Civil. Art. 1732.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

compraventa y se transforma en un contrato de donación y si carece de la cosa que es materia del contrato de compraventa, este será inexistente.

Comprador: Quien adquiere, pagando lo que se vende.

Vendedor: Quien entrega lo que se vende por dinero.

Cosa: Lo corporal o incorporal.

Precio: El valor de la cosa en dinero.

Elementos los dos primeros revestidos de sencillez, por lo que no engendra dificultad alguna el reconocer y comprender (comprador y vendedor) jurídicamente su situación, y los cuales será tratados muy brevemente; más los dos últimos, sin que sean imposibles su conocimiento presentan distintos escenarios.

COMPRADOR: *“es la persona natural o jurídica que se obliga a pagar el precio convenido por la cosa objeto del contrato”*.⁸¹

VENDEDOR: *“es la persona natural o jurídica que se obliga a transmitir la propiedad de la cosa convenida”*.⁸²

LA COSA:

Lo atenderemos a partir de la definición que presenta la Enciclopedia OMEBA:

“Para que proceda la C., la cosa debe existir en la naturaleza, ser determinada o determinable en cuanto a su especie y estar en el

⁸¹ PEÑA NOSSA, L.: *“De los contratos mercantiles: Nacionales e internacionales – Negocios del empresario-”*. Op. cit. Pág. 208.

⁸² PEÑA NOSSA, L.: *“De los contratos mercantiles: Nacionales e internacionales – Negocios del empresario-”*. Op. cit. Pág. 208.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

comercio... La cosa puede no existir o haberse perdido. En el primer caso, el contrato es inexistente, a menos que se trate de C. de esperanza o de cosas futuras; si la cosa se pierde, se establecen distintas reglas fijadas en atención a si la pérdida es total o parcial, y si se verificó antes o después de celebrado el contrato, para el efecto de establecer las responsabilidades correspondientes del vendedor. En cuanto a su determinación, la cosa debe ser determinada en forma individual o en especie (por género, cantidad, calidad, peso o medida).”⁸³

De lo que colegimos ciertas condiciones para que la cosa pueda ser objeto del contrato de compraventa, es decir que exista en la naturaleza, sea determinada o determinable y que se encuentre en el comercio humano, no pudiendo comercializar cualquier cosa como por ejemplo bienes de uso público, como son los parques de las ciudades y lo que a este respecto lleva nuestro Código Civil, en su Título vigésimo tercero, parágrafo cuarto, De la cosa vendida enseña: *“Pueden venderse todas las cosas corporales o incorporales, cuya enajenación no está prohibida por la ley”*.⁸⁴

Adicionamos la venta de cosa ajena constante en el Código de Comercio y Civil ecuatoriano y la venta de cosa común, futura, inexistente o a prueba o gusto:

⁸³ Diccionario Omeba. Tomo AP8. Pág. 486.

⁸⁴ Código Civil. Art. 1749.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

VENTA DE COSA AJENA:

Código de Comercio: Artículo.- *“La venta mercantil de cosa ajena es válida, y obliga al vendedor a adquirirla y entregarla al comprador, so pena de resarcimiento de daños y perjuicios.”*⁸⁵

Código Civil: *“La venta de cosa ajena vale, sin perjuicio de los derechos del dueño de la cosa vendida, mientras no se extingan por el transcurso del tiempo”*⁸⁶

Al respecto el doctrinario Peña Nossa anota: *“En la venta de cosa ajena es indiferente que el comprador conozca al momento de la perfección del contrato si el vendedor es o no propietario de la cosa vendida, por eso la ley comercial le otorga al comprador el derecho de pedir la resolución del contrato y la indemnización de perjuicios cuando el vendedor incumple su compromiso, a no ser que aparezca claro que el comprador compra el alea”*⁸⁷.

Por no ser de uso corriente la palabra *“aleae”*, nos permitimos presentar su definición: *“Palabra latina que significa fortuna o suerte de la cual proviene la palabra aleatorio....es sinónimo de azar.”*⁸⁸

⁸⁵ Código de Comercio, Art. 169.

⁸⁶ Código Civil, Art. 1754.

⁸⁷ PEÑA NOSSA, L.: *“De los contratos mercantiles: Nacionales e internacionales – Negocios del empresario-”*. Op. cit. Pág. 211.

⁸⁸ CABANELLAS DE TORRES, G.: *“Diccionario Jurídico Elemental”*. Op. cit. Pág. 30.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

VENTA DE COSA COMÚN:

Código Civil: *“Si la cosa es común de dos o más personas proindiviso, entre las cuales no intervenga contrato de sociedad, cada una de las partes podrá vender su cuota, aún sin el consentimiento de las otras”.*⁸⁹

VENTA DE LA COSA FUTURA:

Código Civil: *“La venta de cosas que no existen, pero se espera que existan, se entenderá hecha bajo la condición de existir, salvo que se exprese lo contrario, o que por la naturaleza del contrato aparezca que se compró la suerte”*⁹⁰

VENTA DE COSA INEXISTENTE:

Código Civil: *“La venta de una cosa que al tiempo de perfeccionarse el contrato se supone existente y no existe, no surte efecto alguno / Si faltaba una parte considerable de ella al tiempo de perfeccionarse el contrato, podrá el comprador, a su arbitrio, desistir del contrato, o darlo por subsistentes, abonando el precio a justa tasación. / Lo que vendió a sabiendas lo que en el todo o en una parte considerable no existía, resarcirá los perjuicios al comprador de buena fe.”*⁹¹

VENTA DE LA COSA A PRUEBA O GUSTO:

Código Civil: *“Si se estipula que se vende a prueba, se entiende no haber contratado mientras el comprador no declara que le agrada la cosa de que se trata; y pérdida, deterioro o mejora pertenece, entre tanto al vendedor. / Sin*

⁸⁹ Código Civil, Art.1751.

⁹⁰ Código Civil, Art. 1752.

⁹¹ Código Civil, Art. 1753.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

necesidad de estipulación expresa se entiende hacerse a prueba la venta de todas las cosas que se acostumbra vender de ese modo”⁹²

EL PRECIO:

“Éste debe ser cierto, determinado o determinable y justo...”⁹³

A esto debemos en base al artículo mil setecientos treinta y tres de nuestro Código Civil, rescatar que si el precio mixto consiste: *“...parte en dinero y parte en otra cosa, se entenderá permuta si la cosa vale más que el dinero, y la venta en el caso contrario”*.⁹⁴

Para el doctrinario Peña Nossa, el precio es: *“el dinero que el comprador da por la cosa vendida. Se constituye éste en el elemento esencial del contrato de compraventa, lo que significa que debe existir al momento de la celebración del contrato, de lo contrario no nacerá éste, sino otro tipo de contrato...”*⁹⁵

Nuestro Código Civil y de Comercio también tratan extensamente acerca del precio, en su título vigésimo segundo, párrafo tercero y título segundo, sección segunda, en su orden.

⁹² Código civil, Art. 1763.

⁹³ Diccionario Omeba. Tomo AP8. Pág.486.

⁹⁴ Código Civil, Art. 1733.

⁹⁵ PEÑA NOSSA, L.: *“De los contratos mercantiles: Nacionales e internacionales – Negocios del empresario-”*. Op. cit. Pág. 213.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

CAPÍTULO IV

CONTRATACIÓN ELECTRÓNICA

TÍTULO I

PREÁMBULO

Como es conocido por todos y cabe recordarlo, la compraventa es consustancial al comercio y su historia pertenece a la historia de la humanidad permitiendo el intercambio de bienes y servicios y en nuestros días, sin duda alguna, se encuentra entre una de las mayores fuentes de generación de riqueza tanto pública como privada.

En las más diversas obras, pasando por las de literatura hasta por los diccionarios militares, encontramos ensayos y definiciones sobre el comercio, circunscribiendo el Código de Comercio ecuatoriano su ámbito en el artículo primero “...rige las obligaciones de los comerciantes en sus operaciones mercantiles, y los actos y contratos de comercio, aunque sean ejecutados por no comerciantes”⁹⁶.

Los actos de comercio son aquellos que separan al derecho civil del mercantil, y que se regulan exclusivamente por la Ley Mercantil, es decir por el conjunto de las reglas jurídicas dictadas para los comerciantes.

⁹⁶ Código de comercio, Art. 1.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Para clarificar el concepto de acto mercantil recurrimos al doctrinario Alfredo Rocco, quien lo define, como: “...*todo acto que realiza o facilita la interposición en el cambio.*”⁹⁷

De conformidad con la legislación ecuatoriana son comerciantes quienes hacen su profesión habitual del comercio, en palabras del código del comercio ecuatoriano artículo segundo.

Tanto comerciantes o no, personas jurídicas o naturales de manera permanente o esporádica efectuamos transacciones mercantiles, bancarias, intercambios de bienes o servicios, entre otras por medio de cualquier equipo o sistema interconectado electrónicamente, es decir realizamos comercio electrónico.

TITULO II

COMERCIO ELECTRÓNICO

Nuestra Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos, en su artículo primero, define el comercio electrónico, como: “*Es toda transacción comercial realizada en parte o en su totalidad, a través de redes electrónicas de información.*”⁹⁸.

De esta práctica real, permanente y creciente, revisada de manera precedente la compraventa es un contrato y el tiempo en que vivimos nos obliga manteniendo los principios enunciados a realizar los contratos de cualquier

⁹⁷ ROCCO, A- Apud: BORJA Y BORJA, R.: “*Síntesis del pensamiento humano en torno a lo jurídico*” Tomo X. Casa de la Cultura Ecuatoriana. Ecuador, 2005. Pág. 4148.

⁹⁸ TORRES CHAVES, E.: “*Breves comentarios a la ley de comercio electrónico firmas electrónicas y mensajes de datos*”. Op. cit. Pág. 13.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

naturaleza por medios electrónicos, total o parcialmente, especialmente la compraventa, por ello es necesario repasar el comercio electrónico e introducirnos en la compraventa electrónica.

Para el tratadista Davara, “Por comercio electrónico podemos entender tanto la compra de productos o servicios por Internet, como la transferencia electrónica de datos entre operadores de un sector en un mercado, o el intercambio de cantidades o activos entre entidades financieras, o la consulta de información, con fines comerciales, a un determinado servicio, o un sinfín de actividades de similares características realizadas por medios electrónicos; pero, para no perdernos en ambigüedades, entenderemos, en un sentido amplio, que es comercio toda aquella actividad que tenga por objeto o fin realizar una operación comercial y que es electrónico cuando ese comercio se lleva a cabo utilizando la herramienta electrónica de forma que tenga o pueda tener alguna influencia en la consecución del fin comercial, o en el resultado de la actividad que se está desarrollando”⁹⁹

Definición extensa cuyo valor se lo encuentra en la parte final y que es recogida con mayor síntesis en nuestra Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos, denominada Ley 67 y expedida en el año dos mil dos, que en su título preliminar artículo primero, tal y como se dejó anotado.

⁹⁹ DAVARA, DAVARA.: “Factbook Comercio Electrónico”. Thomson – Aranzadi. Navarra, 2004. Pág. 47.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Cabe anotar que curiosamente la Ley anotada trae dentro de su disposición general novena un glosario de términos en el cual recoge la definición citada.

Otra definición es la que presenta National Institute of Standards and Technology, NIST, *“Comercio electrónico es la integración de servicios de Comunicaciones, Administración de Datos y Seguridad para permitir que aplicaciones de negocios intercambien información automáticamente”*.¹⁰⁰

El tratadista Miguel Ángel Moreno Navarrete recoge en su obra Derecho del Comercio Electrónico, que *“...todo servicio prestado normalmente a título oneroso, a distancia, por vía electrónica y a petición individual del destinatario.”*¹⁰¹

El doctrinario José Antonio Gómez Segade, en su obra “El Comercio Electrónico en Internet”, define el comercio electrónico, como:

*“Consiste en realizar electrónicamente transacciones comerciales...”*¹⁰²

Complementando la definición anotada al enseñar que *“...lo que caracteriza al comercio electrónico moderno como algo diferente y novedoso es la existencia de una infraestructura global de tecnologías de la telecomunicaciones y redes en las que se lleva a cabo un proceso de digitalización y transmisión de la información.”*¹⁰³

¹⁰⁰ PAEZ RIVADENEIRA, J.; ACURIO DEL PINO, S.: *“Derecho y nuevas tecnologías”*. CEP. Quito, 2010. Pág. 38.

¹⁰¹ MORENO NAVARRETE, M.A.: *“Derecho-e Derecho del Comercio Electrónico”*. Op. cit. Pág. 24.

¹⁰² GOMEZ SEGADE, J.A.: *“Comercio Electrónico en Internet”*. Marcial Pons. Madrid, 2001. Pág. 26.

¹⁰³ GOMEZ SEGADE, J.A.: *“Comercio Electrónico en Internet”*. Op. cit. Pág. 27.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Sería imposible pretender abordar todas las posibilidades de transacciones que se pueden efectuar de manera electrónica, ya que su límite es la imaginación y con ella su regulación.

SUBTÍTULO I

COMERCIO ELECTRÓNICO DIRECTO E INDIRECTO

El tratadista Rodolfo Fernández divide al comercio electrónico en dos clases:

Comercio electrónico directo: *“...es aquel que puede perfeccionarse contractualmente y completarse la ejecución del contrato y la satisfacción de los contratantes únicamente a través de la Red, utilizando solamente medios electrónicos. La entrega de bienes o servicios se producen sin soporte físico, únicamente a través de la Red...”*¹⁰⁴

Comercio electrónico indirecto: *“Comprende las transacciones realizadas por medios electrónicos relativas a bienes tangibles, que no pueden descargarse u obtenerse directamente a través de Internet. EL contrato puede perfeccionarse en línea con todos sus elementos, pero su ejecución precisa de medios materiales que exceden al mundo virtual.”*¹⁰⁵

¹⁰⁴ FERNÁNDEZ, R.: “Contratación Electrónica: La prestación del consentimiento en Internet”. Op. cit. Pág. 22.

¹⁰⁵ FERNÁNDEZ, R.: “Contratación Electrónica: La prestación del consentimiento en Internet”. Op. cit. Pág. 22 -23.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

SUBTÍTULO II

ORGANIZACIÓN POR LAS PARTES QUE INTERVIENEN

El comercio y la compraventa que tratamos, es la electrónica por internet y dada su amplitud presentaremos al lector las principales medios y sujetos que intervienen en estas transacciones para avanzar en las principales explicaciones jurídicas útiles para comprender de manera sencilla el tema de nuestro interés.

Nos guiaremos en las instrucciones del profesor Davara en su obra "Factbook/Comercio Electrónico", Fases del Comercio Electrónico:

A pesar de lo comentado anteriormente cabe recordar la categorización por etapas del comercio electrónico efectuado por internet, pudiendo ser, directo por producirse en todas sus fases a través del internet o indirecto por ser el que emplea en cualquiera de sus etapas al internet.

En cualquiera de ellas pueden participar un sin número de partes, las mismas que se han organizado por su interacción mundialmente aceptada:

Cuadro sugerido por el profesor Davara:

A2A: transacciones entre Administraciones. Cualquier clase de relación entre organismos pertenecientes a la Administración realizada por medios electrónicos.

A2B: transacciones electrónicas desde la Administración hacia las empresas.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

A2C: transacciones electrónicas desde la Administración al administrado.

B2A: transacciones electrónicas desde las empresas a la Administración.

B2B: transacciones electrónicas entre empresas.

B2C: transacciones electrónicas entre empresas y consumidores.

C2A: transacciones electrónicas entre consumidor/administrado y Administración.

C2B: transacciones electrónicas entre consumidor y empresa.

C2C: transacciones electrónicas entre particulares/consumidores.¹⁰⁶

Otros tratadistas lo definen de manera más simple en sus más frecuentes empleos:

Entre empresarios B2B Business to Business y entre empresarios y consumidores B2C. El tratadista, José Antonio Gómez Segade, recuerda con exactitud que el comercio electrónico "...no solo comprende las transacciones económicas en sentido estricto, sino también todas las actividades anteriores y posteriores a la celebración del negocio jurídico, como la publicidad, la búsqueda de información, la atención postventa y otras que también se desarrollan en la red."¹⁰⁷

¹⁰⁶ DAVARA, DAVARA.: "Factbook Comercio Electrónico". Op. cit. Pág. 49.

¹⁰⁷ GOMEZ SEGADE, J.A.: "Comercio Electrónico en Internet". Op. cit. Pág. 27.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

SUBTÍTULO III

TEORÍAS DE LA PERFECCIÓN DEL CONTRATO

Los beneficios de la contratación electrónica son sin duda la velocidad, la eliminación de intermediarios y la disminución de erogaciones económicas, incrementó de la productividad, acortar distancias, entre otras; pero la problemática jurídica no radica en la teoría general de las obligaciones – contratos, puesto que se mantienen los preceptos rectores a los cuales nos encontramos familiarizados.

La problemática se encuentra al analizar el perfeccionamiento de los contratos en el tiempo en el que se efectúa, con lo cual se evitaría posibles oposiciones de intereses que detengan la debida celeridad mercantil.

El principio rector en esta materia sin duda es el de la autonomía de la voluntad de cada uno de los intervinientes, las mismas que en el contrato entre presentes no encuentra dificultad en cuanto al análisis de la perfección del contrato.

Cuando el contrato se celebra entre ausentes surgen las dificultades acerca del conocimiento del momento en el cual se perfecciona el instrumento tanto la oferta como la aceptación.

Para conocer las teorías aplicables recurriremos al doctrinario Rodolfo Fernández Fernández y luego emplearemos la teoría aceptada por nuestra República en base a la Ley en la materia.

El doctrinario nos presenta cuatro teorías de perfección del contrato:



UNIVERSIDAD DE CUENCA

- a) Teoría de la emisión: *“...el momento de la perfección del contrato es aquel en que el aceptante emite su declaración de voluntad...basta con que el oferente haya declarado su oferta y, posteriormente, al aceptarla el aceptante, el contrato quedaría perfeccionado.”*
- b) Teoría de la cognición: *“...el momento de la perfección debe producirse no cuando se emite por el aceptante la declaración de voluntad, ya que en tal caso el oferente estaría vinculado sin saberlo, sino que debe producirse cuando la aceptación llega a conocimiento del oferente, pues se trata de una declaración de voluntad de carácter receptivo”*
- c) Teoría de la expedición: *“...surge para paliar las críticas a la teoría de la remisión. El contrato se perfeccionará no sólo con la simple declaración de voluntad por el aceptante debidamente expresada, es preciso además que la canalice adecuadamente hacia el oferente para que razonablemente llegue a su conocimiento. El contrato se perfecciona cuando el aceptante ha hecho todo lo que diligentemente debía para canalizar la aceptación hacia el oferente.”*
- d) Teoría de la recepción: *“...matiza la teoría de la cognición al considerar que el momento de perfección del contrato es aquél en que la voluntad de aceptación llega al ámbito o círculo de intereses del oferente, sin perjuicio de que éste llegue a conocerlo o no.”¹⁰⁸*

¹⁰⁸ FERNANDEZ, R.: *“Contratación Electrónica: La prestación del consentimiento en Internet”*. Op. cit. Pág. 49.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

SUBTÍTULO III-I

TEORÍA RECONOCIDA EN LA REPÚBLICA DEL ECUADOR

Para determinar cuál es la teoría reconocida por el sistema de derecho ecuatoriano, debemos necesariamente revisar la normativa vigente aplicable, bagaje jurídico nacional constituido por: La Constitución de la República del Ecuador, publicada en el Registro Oficial número cuatrocientos cuarenta y nueve, de fecha veinte y nueve de octubre del año dos mil ocho; el Código Civil, publicado en el Registro Oficial Suplemento número cuarenta y seis de fecha, veinte y cuatro de junio del año dos mil cinco; el Código de Comercio, publicado en el Registro Oficial Suplemento mil doscientos dos, de fecha veinte de agosto de mil nueve cientos sesenta; la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos - Ley número sesenta y siete, publicada en el Registro Oficial Suplemento quinientos setenta y siete, de fecha diez y siete de abril del año dos mil dos; Reglamento a la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos, Decreto Ejecutivo número tres mil cuatrocientos noventa y seis, publicado en el Registro Oficial siete cientos treinta y cinco, de fecha doce de diciembre del año dos mil dos.

La Constitución de la República del Ecuador, no hace referencia explícita a la compraventa y por supuesto tampoco menciona los canales a ser empleados para tal efecto, abstención natural, ya que no debe llevar Ninguna Carta Magna incluida la experimental ecuatoriana, que si incorpora en su orondo texto romanticismos inútiles e inejecutables, salvo el imperio de la subjetividad y de la utilidad ideológica.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

El artículo trescientos ochenta y cinco de la suprema norma ecuatoriana que además por mostrar alguna innovación, elimina el término político de una norma eminente e innegablemente política, en su tercer numeral, faculta el empleo de tecnologías, de manera adecuada, es decir con neutralidad tecnológica (sin mencionar o alinearse a ninguna tecnología) entendiéndolas como una herramienta para la producción: *“El sistema nacional de ciencia, tecnología, innovación y saberes ancestrales, en el marco del respeto al ambiente, la naturaleza, la vida, las culturas y la soberanía, tendrá como finalidad: 3. **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.**”*¹⁰⁹

De la norma anotada se desprende que, en el Ecuador es posible efectuar de manera lícita la compraventa por medios electrónicos, y dentro de la normativa sustantiva jerárquica inferior explícitamente encontramos la certeza de lo enunciado.

Nuestro Código Civil reza en su artículo mil siete cientos cuarenta que: *“La venta se reputa perfecta desde que las partes han convenido en la cosa y en el precio...”*¹¹⁰ salvo la venta de bienes raíces, de las servidumbres y de las sucesiones hereditarias como señala nuestra norma sustantiva civil, norma que obliga al vendedor de conformidad con el artículo mil siete cientos sesenta y cuatro a: *“...la entrega o tradición, y el saneamiento de la cosa vendida”*.

¹⁰⁹ Constitución del Ecuador, Art. 385. (Nota: la negrita es nuestra).

¹¹⁰ Código Civil, Art, 1764.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Nuestro Código de Comercio enseña cuando queda perfeccionado el contrato en su artículo ciento cuarenta y cinco: *“Dada la contestación, si en ella se aprobare pura y simplemente la propuesta, el contrato queda en el acto perfeccionado y surte todos sus efectos legales, a no ser que antes de darse la respuesta ocurra la retractación, muerte o incapacidad legal del proponente...”*.¹¹¹

Texto, este último, que ya nos permite con claridad coincidir con la teoría de la emisión, por ser la que mayor seguridad como base de la celeridad mercantil provee y que se ajusta perfectamente con la concepción del doctrinario Rodolfo Fernández Fernández, quien anota, que: *“La teoría de la emisión es, a mi entender, la que mejor encaja con la contratación electrónica. Desde el momento en que el destinatario-aceptante emite su declaración de voluntad por medios electrónicos el contrato es perfecto y obliga a ambas partes a su cumplimiento.”*¹¹²

Teoría que se ratifica en la Ley ecuatoriana de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos, que en su artículo cuarenta y seis y de manera expresa enseña que: *“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.*

¹¹¹ Código de Comercio, Art. 145.

¹¹² FERNANDEZ, R.: *“Contratación Electrónica: La prestación del consentimiento en Internet”*. Op. cit. Pág. 45.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

*La recepción, confinación de recepción, o apertura del mensaje de datos, no implica aceptación del contrato, salvo acuerdo de las partes*¹¹³.

Dentro de la normativa internacional, podemos rescatar el tenor del artículo veinte y cuatro de la Convención de Viena, de cuyo texto podemos conocer que coincide con la teoría aceptada por nuestra república: “...la oferta, la declaración de aceptación o cualquier otra declaración de intención llega la destinatario cuando se le comunica verbalmente o se entrega por cualquier medio al destinatario personalmente, o en su establecimiento o dirección postal, o si no tiene establecimiento ni dirección postal, en su residencia habitual”¹¹⁴

¹¹³TORRES CHAVES, E.: “Breves comentarios a la ley de comercio electrónico firmas electrónicas y mensajes de datos”. Op. cit. Pág. 68.

¹¹⁴ Convención de Viena sobre la compraventa Internacional de mercaderías (1980), Art. 24 En: <http://www.espaciosjuridicos.com.ar/datos/OTROS%20TRATADOS/Convencion%20de%20Viena%20sobre%20compraventa%20internacional%20de%20mercaderias.htm> 21:20 2001-01-10



UNIVERSIDAD DE CUENCA

CAPÍTULO V

PRINCIPALES GENERALIDADES DE LA COMPRAVENTA ELECTRÓNICA

TÍTULO I

ANÁLISIS DOCTRINARIOS

Acercándonos al meollo de nuestro trabajo, el cual consiste luego del análisis sustantivo de la compraventa electrónica, presentar al lector una guía breve pero real de los pocos pero necesarios conocimientos jurídicos y técnicos que debemos observar para incrementar la seguridad al comercializar por internet.

PRIMERA.-ACEPTACIÓN: Presentada al lector en este trabajo la Teoría de la Emisión - por lo que sería ocioso repetirla - la contestación debe efectuarse de manera lógica mientras dure la oferta y generalmente por adhesión.

La contestación con modificaciones, no se debe entender como aceptación, sino como una contra propuesta.

SEGUNDA.- PERFECCIÓN DEL CONTRATO ELECTRÓNICO: El doctrinario Rodolfo Fernández Fernández enseña que la perfección contractual por medios electrónicos se consolida “...mediante la concurrencia de oferta y aceptación exige recíprocas declaraciones de voluntad dirigidas a producir intencionadamente efectos jurídicos que incorporen todos los elementos para obligar contractualmente a las partes...”¹¹⁵

¹¹⁵ FERNANDEZ, R.: “Contratación Electrónica: La prestación del consentimiento en Internet”. Op. cit. Pág. 63.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

TERCERA.- MOMENTO DE CELEBRACIÓN: No interesa si existe la simultaneidad o no, lo importante y lo que compete al derecho es el momento en el que, el “...destinatario-aceptante emite su declaración de voluntad por medios electrónicos...”¹¹⁶

CUARTA.- LUGAR DE CELEBRACIÓN: De manera sencilla se resuelve este altísimo interés jurídico al recordar que el lugar de celebración salvo determinación previa será el del establecimiento del destinatario aceptante.

El tratadista Ángel Moreno nos recuerda que la característica fundamental de la contratación electrónica, es que: “...no tiene fronteras físicas, los contratantes pueden encontrarse en lugares muy diferentes...”¹¹⁷.

TÍTULO II

CONTRATO ELECTRÓNICO ORAL:

Conocemos que los límites tecnológicos no son los de nuestra preocupación, lo que sí nos interesa es jurídicamente como perseguirlos para normarlos, la contratación que revisamos no se aleja de otras formas de semejante tratamiento, como por ejemplo al contratar por internet como voz - imagen y datos por separados o de consuno.

La tecnología multimedia se encuentra presente en nuestras vidas, el doctrinario Ángel Moreno nos explica que la contratación electrónica válida puede efectuarse “...por los modos perceptibles por los sentidos

¹¹⁶ FERNANDEZ, R.: “Contratación Electrónica: La prestación del consentimiento en Internet”. Op. cit. Pág. 45.

¹¹⁷ MORENO NAVARRETE, M.A.: “Derecho-e Derecho del Comercio Electrónico”. Op. cit. Pág. 115.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

*humanos...*¹¹⁸. Enseñando que la duda motivada por la contratación electrónica efectuada por los medios electrónicos tratados con anterioridad debe considerarse entre personas distantes o presentes, ya que la “...*aceptación y conocimiento del oferente son coincidentes...*”¹¹⁹ y lo considera dado entre presentes, fundamentándolo “...*en que no media intervalo temporis apreciable entre la aceptación y el conocimiento del oferente...*”¹²⁰

Ninguna innovación tecnológica podrá ser prohibida para efectuar contratación electrónica o compraventa electrónica salvo perjuicios demostrados y legislados, mientras tanto nos sujetaremos a la disposición del artículo octavo de Nuestro Código Civil. “*A nadie puede impedirse la acción que no esté prohibida por la Ley*”¹²¹.

TÍTULO III

OBLIGATORIEDAD DE LOS CONTRATOS ELECTRÓNICOS

El tratadista Ángel Moreno nos recuerda el principio *pacta sunt servanda*, esta locución latina que nos recuerda la obligatoriedad que lleva los pactos alcanzados, en la cual no nos detendremos por ser conocida para los profesionales del derecho, y avanzaremos con el experto citado quien anota que el contrato es Ley para las partes y que “... *así concebido se convertirá en la institución central, en la piedra angular no sólo del Derecho civil, sino de todo*

¹¹⁸ MORENO NAVARRETE, M.A.: “*Derecho-e Derecho del Comercio Electrónico*”. Op.cit. Pág. 45.

¹¹⁹ *Ibidem*.

¹²⁰ MORENO NAVARRETE, M.A.: “*Derecho-e Derecho del Comercio Electrónico*”. Op. cit. Pág. 46.

¹²¹ Código civil, art.8.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

*el ordenamiento jurídico*¹²². Autonomía de las partes que “...debe extenderse a los negocios jurídicos electrónicos”¹²³.

De no haberse concertado en base a la autonomía de la voluntad, es decir, no encontrarse exactamente determinado en el contrato, el mismo que es ley para las partes el lugar de envío y recepción se razonará de conformidad a nuestra ley en la materia, la misma que nos presenta la solución taxativamente: Ley 67.-c) “Los acordados por las partes, sus domicilios legales o los que consten en el certificado de firma electrónica, del emisor y del destinatario. Si no se los pudiere establecer por estos medios, se entenderá por tales, el lugar de trabajo, o de donde desarrollen el giro principal de sus actividades o la actividad relacionada con el mensaje de datos.”¹²⁴

TÍTULO IV

PAGO ELECTRÓNICO Y EL DINERO ELECTRÓNICO

Las transacciones electrónicas no modifican las relaciones tradicionales de cumplimiento pecuniario de la obligación, es decir el pago, con papel moneda de circulación legal u otra aceptada por las partes, como la permuta.

El tratadista Ángel Moreno presenta una diferencia entre el comercio electrónico realizado por empresas y con el consumidor, distinguiendo su contraste en los mecanismos de pago, de los cuales me permito efectuar un elemental cuadro:

¹²² MORENO NAVARRETE, M.A.: “Derecho-e Derecho del Comercio Electrónico”. Op. cit. Pág. 34.

¹²³ MORENO NAVARRETE, M.A.: “Derecho-e Derecho del Comercio Electrónico”. Op. cit. Pág. 35.

¹²⁴ TORRES CHAVES, E.: “Breves comentarios a la ley de comercio electrónico firmas electrónicas y mensajes de datos”. Op. cit. Art. 11.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Verificación de pago entre:

Empresa y consumidor: “...mediante el uso de la tarjeta de crédito o de los mecanismos de dinero electrónico...”¹²⁵

Empresas: “...generalmente se establecen acuerdos previos entre proveedor y cliente sobre la forma y el tiempo de pago.”¹²⁶

Como hemos revisado, el comercio electrónico no limita o disminuye las formas conocidas de pago, al contrario las desarrolla al crear el dinero o moneda electrónica, como el de reciente creación para los ecuatorianos, como el Sistema Unitario de Compensación Regional de Pagos, denominado Sucre, entre las Repúblicas de Venezuela y Ecuador, y que no es más que una plataforma que solo permite en tiempo real iniciar una conexión, confundiendo la transferencia electrónica con el pago electrónico.

Presentaremos algunas definiciones sobre la realidad del dinero electrónico:

*“aquel instrumento de pago reflejado en un soporte informático, que a través de las transferencias electrónicas de fondos persigue la misma finalidad que el dinero tradicional dependiendo la efectividad del mismo de su realización”*¹²⁷.

“...la representación por medio de un soporte informático de depósitos de Dinero de Curso Legal u otros valores o activos financieros cuantificables, cuya circulación se realiza por medio de una transferencia electrónica de fondos”.¹²⁸

¹²⁵ MORENO NAVARRETE, M.A.: “Derecho-e Derecho del Comercio Electrónico”. Op. cit. Pág.123.

¹²⁶ *Ibidem*.

¹²⁷ MORENO NAVARRETE, M.A.: “Derecho-e Derecho del Comercio Electrónico”. Op. cit. Pág.123.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Las transacciones electrónicas no tienen por qué ser económicas, pero en la compraventa electrónica sí, por lo que recurriremos nuevamente al maestro Davara, como tratadista de reconocimiento mundial, para analizar concluyentemente, sienta a los medios de pago electrónico en dos grupos:

“...podemos aludir a todos los mecanismos de pago electrónico que están sustentados por un sistema de prepago anterior que los avala, cual quiera que sea la materialización de estos medios de pago electrónico (tarjetas de débito o demás tarjetas de prepago, cheques electrónicos, sistemas electrónicos basados en << cupones << acumulados anteriormente...). En este sistema, lo único que se produce es el reemplazamiento de una obligación de un deudor por la obligación de un tercero. También podríamos denominarlos instrumentos de pago electrónico basados en el prepago.”¹²⁹

De lo enseñado por el profesor Davara en su primer grupo, no hay ninguna modificación desconocida, o profunda a lo hasta hoy conocido, diferenciando sustancialmente con el segundo, el cual no se trata de débitos como en el anterior, sino de un real dinero electrónico circulante, el que lo presentamos a continuación.

“...hay que hablar de todos los sistemas de dinero electrónico o, para evitar confusiones, dinero en Red, el << verdadero << dinero digital. Estos sistemas no se basan en débitos, o incluso créditos, anteriormente fijados que se materializan en transferencias electrónicas posteriores, sino que se trata de la

¹²⁸ Ibidem.

¹²⁹ DAVARA, DAVARA.: “Factbook Comercio Electrónico”. Op. cit. Pág.579.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

*auténtica versión electrónica del dinero corriente, con todos los elementos que caracterizan a éste, entre otros el poder liberatorio del mismo...*¹³⁰

Davara, sin duda, es quien mejor trata la transferencia electrónica de fondos y recurriremos a sus lecciones acerca de los sistemas de pagos:

Recoge los sistemas empleados en el comercio internacional y recoge como principales a los siguientes medios de pago, como: tarjetas, micropagos, cheques electrónicos y monederos electrónicos.

El principal medio electrónico de pago se efectúa en base a la autonomía de la voluntad con tarjetas de crédito, de las cuales consideramos pertinente sentar sus características:

- *“Propiedad de la tarjeta: la tarjeta no pertenece a su titular, sino al emisor de la misma.*
- *Instrumentalidad: la tarjeta es un instrumento de pago, o de prepago, de disposición en efectivo, o de simple identificación del titular.*
- *Literalidad del derecho que incorpora: la doctrina jurídica ha discutido mucho acerca de lo literal del derecho subyacente en el contrato de tarjeta. Parece que esta característica no la reúne por completo como para que se le equipare a los títulos valores.*
- *Título nominativo: la tarjeta se expide a favor de un titular, persona física. Decimos persona física porque aunque en ningún lugar se recoge la prohibición de emisión de tarjeta a favor de una persona*

¹³⁰ DAVARA, DAVARA.: “Factbook Comercio Electrónico”. Op. cit. Pág.579.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

jurídica, lo cierto es que incluso las tarjetas de empresa se expiden a nombre de uno de los integrantes de la empresa, siempre persona física.

- *Entre otras.*¹³¹

TÍTULO V

CONSEJOS PARA EFECTUAR LA COMPRAVENTA POR INTERNET

La extensa Guía del Comercio Electrónico para el Consumidor de la Junta de Castilla y León, lleva una leyenda en su manual electrónico que reza “*Comprar por internet: fácil, rápido y seguro*”¹³², abarca con claridad y de manera completa las sugerencias muchas veces ignoradas para efectuar cualquier clase de compraventa por medios electrónicos, disminuyendo los riesgos sustancialmente.

Nuestro principal medio para comercializar de manera electrónica y sobre cual trata este trabajo posee como todo, bondades y su respectiva contraparte, la guía anotada nos muestra de manera simple las ventajas y desventajas de mayor perceptibilidad:

VENTAJAS:

- *Compras sin limitación de horarios*
- *Acceso al mercado mundial*
- *Productos más baratos*

¹³¹ DAVARA, DAVARA.: “Factbook Comercio Electrónico”. Op. cit. Pág. 582.

¹³² En: http://www.lasalina.es/juventud/img_pub/2010/100303_GuiaComercioElectronico.pdf 22:22 2011-01-20.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

- *Mayor comodidad, agilidad y rapidez*
- *Intercambio de experiencias*
- *Herramienta universal*¹³³

DESVENTAJAS:

- *Desconocimiento de la empresa*
- *Formas de pago poco seguras*
- *Idiomas extranjeros*
- *Dificultades en las reclamaciones*
- *Trato directo con “maquinas”*
- *Transacciones internacionales.* ¹³⁴

Ciertamente en nuestra República y en nuestro cantón, Cuenca, no se ha desarrollado el comercio electrónico con la vertiginosidad que se requiere en la sociedad de la información – nuevas tecnologías, considerando que la moneda de circulación oficial es el Dólar de los Estados Unidos de Norte América, esto sucede en gran medida por la desconfianza que genera el pago y las perjuicios que pueden suscitarse.

Para la autora María Pérez Pereira, la Sociedad de la Información es “...un modo de desarrollo social y económico en el que la adquisición, almacenamiento, proceso, valorización, transmisión, distribución y difusión de información tendente a fomentar el conocimiento y la satisfacción de las necesidades de los ciudadanos y de las empresas, desempeñan un papel

¹³³ En: http://www.lasalina.es/juventud/img_pub/2010/100303_GuiaComercioElectronico.pdf 22:22
2011-01-20.

¹³⁴ *Ibídem.*



UNIVERSIDAD DE CUENCA

*central en la actividad económica, en la creación de riqueza, en la definición de la calidad de vida de los ciudadanos y de su propia cultura.*¹³⁵

Por ventaja, las seguridades han mejorado y el abanico de posibilidades para efectuar un pago más seguro se ha incrementado, como por ejemplo el revisado en las tarjetas de crédito.

La Guía de la Junta de Castilla y León nos enseña que es posible efectuar el pago en el comercio electrónico a través del empleo de pasarelas de pago, definiéndolas como: “... (también conocida como *Terminal Punto de Venta virtual o TPVV*) el cliente no formula la orden de pago al vendedor, sino directamente a la entidad financiera encargada de efectuar el pago...”¹³⁶.

Lo que no es que una triangulación para la compra venta, en la cual se garantiza que la entidad financiera sea la única que conoce los datos de las contrapartes, ya sean estos los sujetos activo y pasivo o el prestador y destinatario, de quienes se reserva el tercero interviniente la información bancaria, y los restantes los envía encriptados, incrementando sin duda la seguridad.

Aunque parezca increíble no se ha popularizado en nuestro medio la herramienta fundamental, la base del comercio electrónico seguro, que es la firma digital, una combinación de algoritmos combinados entre ceros y unos, y no como erróneamente se cree, una firma ológrafa escaneada y el certificado

¹³⁵ PEREZ PEREIRA, M.: “Firma Electrónica: Contratos y Responsabilidad Civil”. ARANZADI – THOMSON REUTERS. Navarra, 2009. Pág.28.

¹³⁶ En: http://www.lasalina.es/juventud/img_pub/2010/100303_GuiaComercioElectronico.pdf 22:22 2011-01-20.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

electrónico. Que no es más, que: “...*el mensaje de datos que certifica la vinculación de una firma electrónica con una persona determinada, a través de un proceso de comprobación que confirma su identidad.*”¹³⁷

La Guía citada, nos presenta cinco pasos que debemos efectuar para sumar o incrementar la seguridad:

- *Compruebe que el ordenador desde el que realiza la compra es seguro.*
- *Compruebe que el vendedor es serio y de fiar.*
- *Analiza la oferta seleccionada.*
- *Compruebe las condiciones de compra.*
- *Confirma la compra.*¹³⁸

El comentario a los puntos enunciados los realizaremos basados a la guía mencionada abstrayendo su esencia:

- La compra electrónica debe efectuarse como enseña la guía desde un computador que sea personal y que posea antivirus actualizados ya que existen software espías, que pasan la información transmitida, los antivirus para estas amenazas se llama cortafuegos o firewall.
- A pesar de que jamás se da lectura a los términos y condiciones de uso - políticas, en contrataciones electrónicas de mayor cuantía se convierte en algo obligatorio, además sirve revisar en caso de existir las referencias de otros consumidores o usuarios. Se debe buscar

¹³⁷ TORRES CHAVES, E.: “Breves comentarios a la ley de comercio electrónico firmas electrónicas y mensajes de datos”. *Op. cit.* Art. 20

¹³⁸ En: http://www.lasalina.es/juventud/img_pub/2010/100303_GuiaComercioElectronico.pdf 22:22 2011-01-20.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

información acerca de la sede del local, y *“siempre acceder a la página web de una empresa introduciendo la dirección Web en la barra de direcciones del navegador y nunca desde enlaces que puedan llegar a través de correo electrónico”*.¹³⁹

- En base a las enseñanzas del Decálogo del Abogado, inspirado por Eduardo J. Couture, *“El tiempo se venga de las cosas que se hacen si su colaboración”*¹⁴⁰. Es necesario tomarse con calma las condiciones de uso y servicio del producto, garantías, servicio de mantenimientos, costo final, entre otros, para saber qué es exactamente o se aproxima, a lo que requerimos.
- Antes de cancelar la compra se debe a pesar de que la mayoría de contratos son de adhesión tener sumamente claro o convenir pormenorizadamente condiciones del o los productos y principalmente en caso de desperfectos, reembolso y otros análogos.
- Como último paso se recomienda revisar el producto y sobre todo el costo total y final y si el establecimiento con el cual contrata entrega en su plaza los productos.

Las seguridades externas visuales son de sencilla y amplia utilidad, a más de acceso por la barra de direcciones del navegador, podemos identificar si la dirección es segura, para lo cual existen protocolos de seguridad, siendo los principales SSL y SET.

¹³⁹ En: http://www.lasalina.es/juventud/img_pub/2010/100303_GuiaComercioElectronico.pdf 22:22 2011-01-20.

¹⁴⁰ Decálogo del Abogado – Eduardo J. Couture.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

El Profesor Davara indica que el protocolo SSL - Secure Sockets Layer, fue inventado por Netscape Communications Corporation en mil nueve cientos noventa y cuatro y busca conseguir comunicaciones seguras, no hace más que *“proporcionar un canal seguro por el que se transmite la información de pago, pero carece de una estructura comercial integrada, pues el comerciante tiene que hablar gestionando con la entidad financiera las compras”*¹⁴¹

A esto debe sumarse la calidad y nivel de encriptación.

En cuanto al SET – Secure Electronic Transaction, Davara indica que fue desarrollado por VISA y MasterCard, en mil nueve cientos noventa y cinco y sirve hasta la actualidad a sus creadores y ofrece *“autenticación de todas las partes implicadas, confidencialidad e integridad, pues descansa sobre una Infraestructura de Clave Pública (PKI; Public Key Infrastructure) que le dota de estas características. Pero estas ventajas llevan problemas de gestión aparejados, que dificultan el dinamismo tan consustancial a este tipo de transacciones, como son el funcionamiento de los Prestadores de Servicios de Certificación...”*¹⁴²

Sobre seguridades también encontramos una sencilla descripción de dos recursos para ver si cuenta la página con certificado de seguridad:

“Las direcciones web en internet generalmente encabezan con ‘http://’(por ejemplo, <http://www.nombredelapagina.es>). Sabrás que te encuentras en una zona segura si la dirección web de la página donde introduces tus datos

¹⁴¹ DAVARA, DAVARA.: “Factbook Comercio Electrónico”. Op. cit. Pág. 596.

¹⁴² DAVARA, DAVARA.: “Factbook Comercio Electrónico”. Op. cit. Pág. 597.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

comienza por [https://\(Hypertext Transfer Protocol Secure, en español Protocolo Seguro de Transferencia de Hipertexto\).](https://(Hypertext Transfer Protocol Secure, en español Protocolo Seguro de Transferencia de Hipertexto).)¹⁴³

“... (dependiendo del tipo de navegador este candado aparecerá en la parte superior, al lado del campo de dirección Web, o en la parte inferior del marco del navegador). Al hacer clic en el candado se abre una ventana con todos los datos del certificado SSL en cuestión y los datos de la entidad de certificación que generó ese certificado. Los certificados SSL contienen.”¹⁴⁴

De existir duda, conviene comunicarse con la entidad de certificación y constatar que sea correcta la identidad e información de nuestra contra parte.

Luego de haber revisado temas inherentes a la compraventa electrónica, despejado dudas o incertidumbres acerca de la normativa aplicable y las simples pero desconocidas seguridades básicas para efectuar contratos por medios electrónicos, principalmente la compraventa, a lo que espero confiado que esta guía manual, que presento al término y que de conformidad con la acepción novena de la definición dada por la Real Academia Española coincide con nuestra aspiración, “*Libro en que se compendia lo más sustancial de una materia*”¹⁴⁵; evite perjuicios económicos a los usuarios de tan bondadosa herramienta y genere confianza para su multiplicación.

¹⁴³ En: http://www.lasalina.es/juventud/img_pub/2010/100303_GuiaComercioElectronico.pdf 22:22 2011-01-20.

¹⁴⁴ En: http://www.lasalina.es/juventud/img_pub/2010/100303_GuiaComercioElectronico.pdf 22:22 2011-01-20.

¹⁴⁵ Diccionario de la Real Academia Española.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

CAPÍTULO VI

PROPUESTA SIMPLIFICADA DE PRINCIPIOS Y SEGURIDADES JURÍDICAS Y TÉCNICAS

En este capítulo final extendemos a los lectores tanto abogados o no, una invitación firme para amistarse y beneficiarse de las tecnologías de la comunicación y de la información, en esta creciente sociedad de la información.

Para ello concluimos con la presente propuesta de principios, seguridades jurídicas y técnicas en la compraventa por Internet de manera sencilla confiando en que será útil.

A pesar de los extremos en los que se llevan las compresiones de una suma facilidad y automaticidad a una de temor por el analfabetismo electrónico, situamos un punto medio entre bondades y peligros y sus pautas a seguir en base a las recomendaciones ya tratadas en este trabajo, particularmente las transacciones electrónicas entre consumidor y empresa o entre consumidores, C2B y C2C en su orden.

- a) Utilizar un computador seguro, con software antivirus y anti espía actualizado. No se recomienda para estos efectos utilizar los llamados café net.
- b) Robustecer sus claves de seguridad utilizando combinadamente números, signos y letras en mayúsculas y minúsculas y cambiarlas de tiempo en tiempo (no se recomienda utilizar los últimos dígitos del número de cédula o fechas de nacimiento propias o de familiares cercanos).



UNIVERSIDAD DE CUENCA

- c) Introducir la dirección directamente en la barra de navegación.
- d) Introducida la dirección debe buscar que la pagina inicie con el protocolo de seguridad <https://> y que aparezca un candado al extremo de la barra, del cual al presionarlo presentara los datos del certificado.
- e) No confié en páginas poco elaboradas.
- f) Asegúrese de comparar el producto en calidad y costos con otros en el mercado y de leer detenidamente las condiciones de uso y las reglas a ser aplicadas en caso de conflicto.
- g) Procure no pagar con su tarjeta de crédito principal, solicite una adicional por el valor a realizar la transacción o emplee cualquiera de los servicios existentes para este fin, como por ejemplo: Amazon, PayPal, entre otros.
- h) Evite entregar datos personales, para lo cual se requiere utilizar una entidad tercera para garantizar la información personal.

Inicie su acercamiento a la compraventa electrónica, mediante transacciones de menor cuantía y procure comunicarse con el propietario y consultar a otros usuarios referencias del sitio web.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

CONCLUSIONES

Luego de haber analizado la materia pertinente y relacionada directamente con el tema de nuestro trabajo – LA COMPRAVENTA ELECTRÓNICA EN LA LEGISTACIÓN ECUATORIANA – podemos con certeza concluir que en materia jurídica los cambios no se dan en lo sustantivo, más si presenta innovaciones profundas y dinámicas en lo referente al mecanismo y a lo adjetivo, obligando a los profesionales del derecho que posean interés en esta área a necesariamente ampliar sus conocimientos.

Para las nuevas generaciones no constituirá obstáculo la sociedad de la información ya que son nativos de la misma.

Esta humanidad nos invita vertiginosamente a seguirla, siendo lamentable que en el Ecuador el sector público a nivel nacional y los Gobiernos Autónomos descentralizados, hayan efectuado escasos esfuerzos para elevar a sus administrados a parámetros internacionales de competitividad, privando a gran número de ciudadanos, de esta sociedad y economía del conocimiento.

Conocimiento que nos engarza al mundo moderno mediante servicios.

Igual comentario merece el sector privado que se ha mantenido distante salvo pequeños “quijotes” naturales o jurídicos que han dado el paso entre el pasado y el presente, pudiendo citar como ejemplo a las Instituciones Financieras privadas.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Requiere el siglo veinte y uno que quienes poseemos un mayor conocimiento en este campo seamos generosos para compartir y demandantes con firmeza al entorno, que no puede continuar desconectado.

Los profesionales del derecho para quienes principalmente inspiro este trabajo, al haber mantenido múltiples conversaciones y encontrado un desencanto con las TICs, espero pueda aportar, al sentar que las fuentes del derecho y los preceptos rectores de nuestro sistema de derecho no varían pero se aplica en desarrolladas tecnologías que se modifican con celeridad.

Para la convivencia social y el imperio del Derecho y de la Justicia, quienes aspiramos ser sus discípulos, debemos conocer con probidad las nuevas formas de conflicto humano, para prevenirlo y solucionarlo.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

BIBLIOGRAFIA GENERAL

- BORDA, G.: *“Manual de obligaciones”*. Perrot. Buenos Aires, 1981.
- BORJA Y BORJA, R.: *“Síntesis del pensamiento humano en torno a lo jurídico”* Tomo X. Casa de la Cultura Ecuatoriana. Ecuador, 2005.
- Código Civil Ecuatoriano
- Código de Comercio
- Constitución del Ecuador
- DAVARA , DAVARA.: *“Factbook Comercio Electrónico”*. Thomson – Aranzadi. Navarra, 2004
- Diccionario de la Real Academia Española.
- Diccionario Omeba.
- FERNÁNDEZ, R.: *“Contratación Electrónica: La prestación del consentimiento en Internet”*. J.M. BOSH EDITOR – PEDRO BROSA ASOCIADOS. Barcelona, 2001.
- GOMEZ SEGADE, J.A.: *“Comercio Electrónico en Internet”*. Marcial Pons. Madrid, 2001.
- la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos.
- MORALES, J.: *“Teoría General de las Obligaciones”*. Pudeleco, Universidad de Cuenca. Cuenca, 1995.
- PAEZ RIVADENEIRA, J.; ACURIO DEL PINO, S.: *“Derecho y nuevas tecnologías”*. CEP. Quito, 2010.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

- PEÑA NOSSA, L.: “De los contratos mercantiles: *Nacionales e internacionales – Negocios del empresario*”. ECOE. Bogotá, 2006.
- VON HIERING, R.: “*Lucha por el derecho*”. Heliasta. Buenos Aires, 1993



UNIVERSIDAD DE CUENCA

CITAS INTERNET

- http://www.lasalina.es/juventud/img_pub/2010/100303_GuiaComercioElectronico.pdf 22:22 2011-01-20.
- Convención de Viena sobre la compraventa Internacional de mercaderías (1980), Art. 24 En:
<http://www.espaciosjuridicos.com.ar/datos/OTROS%20TRATADOS/Convencion%20de%20Viena%20sobre%20compraventa%20internacional%20de%20mercaderias.htm>
21:20 2001-01-10