



Universidad del Azuay

Facultad de Ciencias Jurídicas

Escuela de Derecho

**LA RESPONSABILIDAD CONTRACTUAL EN
PLATAFORMAS DIGITALES: CASO
ECUATORIANO FRENTE A LA REGULACIÓN
EUROPEA**

Autor:

Joaquín Minga Conger

Director:

Santiago Jara Reyes

Cuenca – Ecuador 2025

DEDICATORIA

A Danilo y Munirih, por ayudarme a ser quien soy.

A Jorge por enseñarme de paciencia y amor. A
Chris, Jossué, Heidy, George, Juan, Alex por su amistad.

A Carolina por ayudarme a ser feliz. A
todos los que estuvieron en el camino.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mi tutor por la guía para este trabajo.

A la Universidad del Azuay por formarme como profesional. A mis padres por formarme como persona.

Por último, a mis compañeros y amigos que tuve durante mis estudios.

RESUMEN:

La investigación analiza la responsabilidad contractual en las plataformas digitales; un tema relevante por el crecimiento del comercio electrónico y la transformación de las relaciones jurídicas en entornos digitales. El estudio destaca la importancia de adecuar el derecho ecuatoriano a las nuevas formas de contratación electrónica para garantizar seguridad jurídica y protección efectiva al consumidor. La problemática radica en la falta de un régimen completo y claro sobre la responsabilidad civil contractual de las plataformas digitales, esta ausencia genera una situación de vulnerabilidad frente a posibles abusos, fraudes o incumplimientos contractuales.

A través de un enfoque cualitativo y jurídico- doctrinal, sustentado en análisis profundo de normas jurídicas, doctrinas, jurisprudencia; las disposiciones del Código Civil, el Código de Comercio, la Ley de Comercio Electrónico y la Ley Orgánica de Defensa del Consumidor, junto con modelos europeos de imputación de responsabilidad. Se busca establecer cómo se configura la responsabilidad civil contractual en las plataformas digitales dentro del ordenamiento ecuatoriano, identificando los vacíos normativos y proponiendo criterios que permitan asignar adecuadamente la responsabilidad entre los actores involucrados. Los resultados evidencian que el marco legal ecuatoriano mantiene un enfoque tradicional centrado en la relatividad contractual y la culpa subjetiva, lo cual resulta insuficiente para regular las relaciones triangulares propias de plataformas digitales. El estudio demuestra la necesidad de incorporar criterios objetivos, como influencia predominante, para extender la responsabilidad a los operadores digitales cuando ejercen control sobre el proveedor o la prestación, propone una modernización normativa que armonice el derecho ecuatoriano con los estándares internacionales.

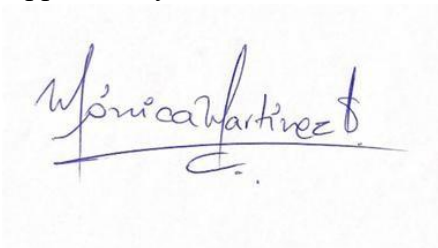
Palabras clave: Comercio electrónico, Responsabilidad, Contratación electrónica, Consumidor, Influencia predominante.

ABSTRACT:

The research analyzes contractual liability on digital platforms, a relevant topic due to the growth of electronic commerce and the transformation of legal relations in digital environments. The study emphasizes the importance of adapting Ecuadorian law to new forms of electronic contracting to ensure legal certainty and effective consumer protection. The problem arises from the lack of a complete and clear regime regarding contractual civil liability of digital platforms, a gap that generates vulnerability to possible abuses, fraud, or contractual breaches. Through a qualitative and legal-doctrinal approach, based on an in-depth analysis of legal norms, doctrines, and case law, the study examines the provisions of the Civil Code, the Commercial Code, the Law on Electronic Commerce, and the Organic Law for Consumer Protection, along with European models of liability attribution. The objective is to determine how contractual civil liability is configured on digital platforms within the Ecuadorian legal framework, identifying legal gaps and proposing criteria to assign liability appropriately among the actors involved. The results show that Ecuadorian law maintains a traditional focus centered on contractual relativity and subjective fault, which proves insufficient to regulate the triangular relationships characteristic of digital platforms. The study identifies the need to incorporate objective criteria, such as predominant influence, to extend liability to digital operators when they exercise control over the provider or the service. It proposes a legislative modernization that harmonizes Ecuadorian law with international standards to strengthen contractual responsibility in digital commerce. The proposal includes legislative, judicial, and administrative measures universally applicable.

Key words: e-commerce, liability, electronic contracting, consumer, predominant influence

Approved by

A handwritten signature in blue ink that reads "Mónica Martínez Sojos". The signature is written in a cursive style with a horizontal line underneath the name.

Lcda. Mónica Martínez Sojos, PhD (C)
Cod. 29598

Índice

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
RESUMEN:	iv
ABSTRACT:	v
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO 1. Naturaleza de las plataformas digitales y Contratos electrónicos	2
1.1. Definición y tipología de Plataformas Digitales.....	2
1.1.1. La Normativa sobre Comercio Electrónico	7
1.2. El modelo de negocio de las plataformas digitales y su rol en la intermediación	8
1.3. Los contratos celebrados por medios electrónicos	12
1.3.1 Principios generales de los contratos	15
1.4. Contrato electrónico y su diferencia contrato celebrado por vía electrónica.....	17
1.5. Naturaleza jurídica de las plataformas digitales en la relación contractual.....	22
1.5.1. Estructura jurídica y función de intermediación	23
1.5.2. ¿Intermediarias, proveedoras o co-contratantes?.....	23
1.5.3. Criterios de intervención y atribución de responsabilidad.....	24
CAPÍTULO 2. Configuración de la responsabilidad civil contractual en plataformas digitales en Ecuador.....	26
2.1. Régimen general de responsabilidad contractual aplicable	26
2.1.1 Régimen de responsabilidad en las plataformas	26
2.1.2 Configuración de la responsabilidad en la contratación electrónica.....	29
2.2. Determinación del sujeto responsable en contratos celebrados dentro de plataformas digitales.....	34
2.3. Responsabilidad directa vs. subsidiaria vs. solidaria de la plataforma.....	37
2.4. Modelos europeos de imputación de responsabilidad contractual en plataformas.....	39
CAPÍTULO 3. Lagunas Normativas en la Legislación Ecuatoriana y su Impacto en la Responsabilidad Civil Contractual en Plataformas Digitales	44
3.1. Comparativa de Aspectos Clave de la Responsabilidad Civil Contractual	44
3.2. Evaluación crítica para la realidad ecuatoriana	46
3.3. Identificación de vacíos legales específicos e involucración de recomendaciones legislativas generales	49
CONCLUSIÓN	52
REFERENCIAS:	54

INTRODUCCIÓN

¿Se siente seguro mientras contrata por internet? La contratación electrónica tiene la característica que los contratos se celebran sin contacto físico entre las partes, y también en algunos casos, implican el uso de mecanismos automatizados o condiciones generales de contratación. Este estudio abarcó cómo se configura la responsabilidad civil contractual en las plataformas digitales en Ecuador, comparándola con el marco regulatorio de la Unión Europea, con el fin de evaluar la eficacia y el alcance de la normativa ecuatoriana.

Es importante debido a que, la ausencia de una regulación clara y específica dentro del Ecuador sobre las obligaciones contractuales que surgen de negocios jurídicos en plataformas digitales, genera una incertidumbre en el ámbito jurídico, conllevando a una afectación tanto para consumidores como para proveedores. La investigación en este sentido desarrolló un análisis de la normativa aplicable del ordenamiento jurídico ecuatoriano como es el Código de Comercio, la Ley de Comercio Electrónico, la Ley Orgánica de Defensa del Consumidor, y por supuesto el Código Civil, encontrando una teoría clásica de intermediación y solidaridad en la responsabilidad si se trata de un consumidor; comparándola con el régimen de responsabilidad aplicable en la Unión Europea en especial por las sentencias C-774/19, 2019/770 y 2019/771, que desarrollan que, si la plataforma participa activamente en el proceso de comercialización, mediante acciones concretas como la fijación de precios, selección de productos o gestión de pagos, debería asumir responsabilidades similares a las del proveedor o una parte del contrato. Por tanto, se ha identificado vacíos generales en las diferentes normas jurídicas ecuatorianas, encontrando que muchas veces resultan ineficaces para las nuevas dinámicas contractuales propias del comercio electrónico.

Utilizando un enfoque jurídico-doctrinal, exploratorio y principalmente descriptivo orientado al análisis profundo de normas jurídicas, doctrinas, jurisprudencia y contextos legales nacionales e internacionales, sin necesidad de métodos cuantitativos, medición estadística o procesamiento de datos. Se desarrolló a lo largo de este trabajo una parte sustancial de la contratación electrónica, su naturaleza y definición, posterior a ello se estableció un régimen de responsabilidad aplicable y se utilizó derecho comparado en especial con sentencias del Tribunal de Justicia de la Unión Europea que permiten extender la responsabilidad a los operadores digitales cuando intervienen activamente en la prestación del servicio o la comercialización del bien. Y, por último, se realizó un examen crítico a la realidad ecuatoriana, encontrando vacíos estructurales o algunas fallas en las normas específicas antes analizadas.

CAPÍTULO 1. Naturaleza de las plataformas digitales y Contratos electrónicos

1.1. Definición y tipología de Plataformas Digitales

Las plataformas digitales constituyen un motor importante en la economía moderna y además forman parte de las herramientas que usan las empresas para el comercio electrónico. En términos generales, podemos entender que una plataforma es una entidad que conecta individuos y formas de organizaciones para un propósito común o para compartir un recurso común. Es entonces una forma de organización específica para un propósito común.

Esta forma de organización para el comercio, es algo común desde hace siglos, por ejemplo, los tradicionales mercados que adornan la ciudad son un medio o plataforma que facilita la interacción entre compradores y vendedores, así mismo, en la era digital las llamadas “plataformas digitales” son estructuras u organizaciones con el mismo propósito, pero en un ámbito digital.

Autores sostienen que el rasgo distintivo de las plataformas digitales radica en que no producen directamente el bien o servicio que se transa, sino que facilitan el encuentro entre oferentes y demandantes, eliminando fricciones en los procesos de transacción. Por esta razón, se afirma que las plataformas funcionan como “mercados multilaterales”, donde el valor no proviene únicamente del producto ofrecido, sino del efecto de red que se crea con cada nuevo usuario. (Cusumano et al, 2019).

Tradicionalmente el papel que desempeñaban las plataformas era simple. Debido a que, la cadena de valor es lineal, la forma en que se realiza las interacciones suele ser bastante limitada. Por ejemplo, una empresa puede tener proveedores que venden o suministran sus materias primas y también un conjunto de clientes que compran los bienes o servicios. Los clientes y los proveedores no tienen por qué relacionarse entre sí, por esta razón no existe mucho que se pueda organizar. Pero, también existen casos en los que necesitan entidades o plataformas que faciliten la interacción entre empresas y otro tipo de entidades. Entre los ejemplos encontramos las plataformas digitales de revistas científicas, que ponían en contacto a los investigadores con los lectores interesados en la ciencia, o las compañías de tarjetas de crédito, que facilitaron el proceso de pago tanto a vendedores como a compradores eliminando la necesidad del efectivo. (Canals y Hülkamp, 2020).

Atendiendo al número de actores para el que una plataforma puede servir, se pueden conocer plataformas de una cara (one-sided platform) y de dos o múltiples caras (two-sided platform). Así las plataformas de una cara, relacionan a las personas con un único propósito, por ejemplo, WhatsApp solo sirve para comunicarse, las de dos caras por el contrario implican más tipos de usuarios, por ejemplo, PayPal sirve para compradores y vendedores. Las de múltiples caras (multiple-sided platform) por lo menos involucra a tres tipos de usuarios. (Evans y Schmalensee, 2016)

Existen varias maneras de clasificación de las plataformas digitales, en primer término, existe una clasificación atendiendo a las características de las plataformas, así lo confirman Canals y Hülskamp, (2020) clasificándolas en tres niveles: primero el grado de digitalización, segundo la apertura en términos de acceso, uso, provisión y distribución. Por último, la participación de los usuarios en términos de gobernanza. Sin embargo, nos remitiremos al libro *Matchmakers: The New Economics of Multisided Platforms* (2016), en el que las plataformas digitales pueden clasificarse en:

- a) Plataformas transaccionales, que facilitan la compra y venta de bienes y servicios (ej. Mercado Libre, OLX, Amazon).
- b) Plataformas de contenido, que difunden información, entretenimiento o conocimiento (ej. YouTube, Netflix, Coursera).
- c) Plataformas sociales, que priorizan la interacción y comunicación entre usuarios (ej. Facebook, Instagram, TikTok).
- d) Plataformas híbridas, que combinan varias funciones, como sucede con Facebook Marketplace o WhatsApp Business.

Dentro de esta clasificación las que se deben destacar son las plataformas transaccionales, las cuales son la base del comercio electrónico y la contratación, estas plataformas son un tipo de comercio electrónico basado en poseer un catálogo de productos y un soporte de transacciones de compra y venta. Estas clasifican según el número de catálogos, el número de vendedores y el número de compradores. Encontramos un gran número de empresas que utilizan este tipo de plataformas en sus procesos de comercialización ya que suponen una gran reducción de costes de estructura de la empresa, permite usar el outsourcing de manera más específica. Se trata de una manera de escalar un negocio sin tener por ello unos costes altísimos. (Seourang, 2005).

En este sentido, es un medio de promoción más barato que la publicidad convencional, ya que a través del portal haces publicidad de tus productos. Este tipo de plataformas todavía no ha llegado a su fase de madurez. Si bien es cierto que hay muchas

empresas que ya lo han implantado en sus flujogramas de gestión, el grado de desempeño con el que lo han realizado deja mucho que desear al cliente. Por lo tanto, intentar hacer un nuevo portal, corrigiendo todos y cada uno de los errores que hace tu competencia e implantando mejoras en el rendimiento, suponen una fuente de competitividad tremenda. Si consigues colocar un gran porfolio de productos, a un buen precio Street Price utilizando para ello la reducción de costes que te permiten el no tener que tener una tienda física, vendedores, y según el tipo de producto, el no tenerlos en stocks y poder producir just in time puede marcar la diferencia y conseguir la lealtad de tu público objetivo. (Cotobal, 2019).

Por todo esto, es importante entender la trascendencia de las plataformas digitales para el desarrollo del comercio, antes de ello, lo primero es recalcar que las herramientas tecnológicas no solo han transformado la forma en que los consumidores adquieren bienes y servicios, sino que también han modificado profundamente las dinámicas empresariales, los modelos de negocio y las políticas públicas. Gracias a su naturaleza descentralizada y el poder funcionar a nivel global han generado nuevas formas de ofertar y demandar productos o servicios, así como la posibilidad de acceso a mercados que parecían imposibles para muchos proveedores y consumidores. (Santamaria et al, 2024).

Según Gariboldi (1999), el comercio electrónico que funciona a través de internet apareció a finales de los años sesenta cuando inicia el funcionamiento de Arpanet con el objetivo de integrar instituciones y de utilizar aplicaciones específicas, sin embargo, no existía un software confiable para interactuar comercialmente en la red hasta mediados de los años noventa cuando el hardware y el software alcanzan un mayor grado de desarrollo permitiendo una interacción real y fluida. El crecimiento acelerado del internet se da a partir de 1995 con un aumento de infraestructura, recursos y mayor velocidad de acceso, sin embargo, en 1997 la etapa del comercio electrónico.

Para poder distinguir la evolución de las plataformas digitales y el comercio digital es indispensable comprender su historia a través de 4 generaciones: Primera generación, inicia en 1993 cuando son las grandes empresas las que ponen su información en páginas web con el objetivo de hacerse conocer a nivel mundial, son páginas estáticas las cuales únicamente proporcionan información y recopilan datos, no se puede comprar en línea. Por el contrario, la segunda generación incorpora la funcionalidad de comprar a través de la red, aparecen los centros comerciales virtuales, usando como medios de pago el cheque, transferencias bancarias. Tercera generación, aparecen los protocolos de pago seguro en donde se populariza el pago por medios electrónicos, los contenidos son dinámicos

usando el marketing en red. Se automatiza el proceso de envío y recepción de ofertas a los clientes. Por último, la cuarta generación mejora el aspecto de las páginas web implementando todos los protocolos de seguridad para evitar los fraudes en línea y brindando al cliente mecanismos adecuados para salvaguardar la información. (Esparza, 2016).

Ahora también es importante definir lo que es el comercio electrónico: en sentido amplio es el intercambio de datos por medios electrónicos, teniendo esta que ver con relaciones comerciales o no; y, en forma estricta debe limitarse a las relaciones comerciales electrónicas que implica compraventa de bienes o prestación de servicios, así como la negociación previa y otras actividades posteriores, aunque no sean contractuales como por ejemplo los pagos electrónicos, desarrolladas a través de los mecanismos que proporcionan las nuevas tecnologías de la comunicación como el correo electrónico el World Wide Web, ambas aplicaciones de Internet. Entonces de la definición realizada podemos resaltar que el comercio electrónico al permitir realizar transacciones estrictamente comerciales o no, a través de procesar y transmitir información; constituye una nueva forma de relación entre un proveedor y consumidor, por ejemplo, en virtud que bajo esta nueva modalidad de comercio estas dos partes interactúa electrónicamente descartándose el contacto físico o intercambio directo. (Buendía et al, 2015).

No es una sorpresa que nuestra Ley de comercio electrónico, firmas electrónicas y mensajes de datos, no contempla una definición de lo que es el comercio electrónico, en contraparte, la legislación colombiana en su Ley de comercio electrónico, artículo dos, literal b, establece lo que se debe entender por comercio electrónico, incluyendo su alcance: Involucra cuestiones provocadas por toda relación de índole comercial, sea o no contractual, creada a partir de la utilización de uno o más mensajes de datos o de cualquier otro medio similar. Luego enlista ejemplos de índole comercial, aclarando que la lista no es taxativa por lo que no se limita únicamente a ellos, entre las que destacamos: operaciones comerciales de suministro o intercambio de bienes o servicios; todos los acuerdos de distribución, mandato comercial; empresa conjunta, entre otras. (Ley de comercio Electrónico de Colombia, 1999)

Así también, desde el punto de vista operativo y logístico, el comercio electrónico es un medio que facilita y hace más efectivas las operaciones, eliminando barreras temporales y de espacio, además, es visto como un medio de distribución y entrega que necesita gestionar eficientemente: inventarios, almacenamiento, empaque, envío y devoluciones. Sin embargo, no es tan sencillo, debido a que, los desafíos logísticos únicos

que se presentan al utilizar medios electrónicos son difíciles de sortear, problemas como entregas rápidas, gestión de cantidades gigantes de paquetes individualizados (distintos de importaciones por contenedores o a granel) y la gestión en caso de devoluciones por incumplimiento o similares. A todo esto, se debe añadir la garantía de una transacción segura y el cumplimiento de ambas partes para cerrar el negocio, por tanto, deben existir leyes que garanticen la seguridad y derechos de las partes, incluyendo la protección de datos, derechos del consumidor y tributación, esto en base a un cuerpo legal específico y especializado. (Santamaria et al, 2024).

Por último, hay que entender el comercio electrónico de manera legal, como ya se revisó se entiende al comercio como transacciones realizadas a través de medios electrónicos, sujetas o que deberían estar sujetas a leyes y regulación específica, en favor de garantizar y buscar principalmente seguridad a la privacidad y los derechos de las partes involucradas en las transacciones. La protección que se busca está relacionada principalmente con: protección de datos, derechos del consumidor, y la responsabilidad tanto del vendedor como del medio por el que se realiza la transacción. Entonces, no se considera solo una simple transacción comercial por medios electrónicos, sino, una transacción que tiene particularidades que deben ser tratadas por un marco legal específico y robusto, que se adapte a las necesidades de este nuevo tipo de comercio.

En Ecuador, algunos comercios han implementado la venta a través de plataformas en línea, siendo las más utilizadas MercadoLibre, Amazon y Marketplace Incluso, varias empresas han invertido en aplicaciones móviles. Sin embargo, este sector alcanzará un verdadero impulso únicamente cuando la mayoría de usuarios cuenten con acceso a internet desde sus dispositivos móviles, lo que permitirá un crecimiento sostenido de las transacciones en línea.

Debido a esto, los principales obstáculos que enfrenta el Ecuador para consolidar un comercio electrónico exitoso son: lograr una mayor penetración de internet a nivel nacional, disponer de planes de datos móviles accesibles para la sociedad y rediseñar los portales web de manera que cumplan con los estándares internacionales de accesibilidad y seguridad. Las empresas que ya cuentan con portales de ventas buscan constantemente ofrecer a los usuarios condiciones óptimas de seguridad para proteger los datos de sus clientes; sin embargo, la desconfianza de la población hacia las compras en línea continúa siendo un factor que limita el crecimiento del comercio electrónico en el país.

La desconfianza a las plataformas digitales o al comercio electrónico en general se debe al miedo, entonces, según Medina (2014), es importante evaluar las vulnerabilidades de los sitios web a partir de cinco dimensiones de seguridad:

Confidencialidad: garantizar que la información de las personas no sea divulgada en la red y que solo sea accesible con las debidas autorizaciones.

Integridad: asegurar que la información almacenada se mantenga exactamente como fue registrada en la base de datos, sin ser alterada por terceros ni por procesos automáticos.

Disponibilidad: mantener el acceso a la información en todo momento para personal o procesos autorizados.

Autenticidad: permitir la identificación del generador de la información, generalmente a través de cuentas de usuario y contraseñas, comprobando que el interlocutor es realmente quien dice ser.

No repudio: establecer mecanismos que impidan la negación de participación por parte de las entidades involucradas en el intercambio de información.

En el país también existen tiendas exclusivamente en línea, marketplaces y vendedores informales que comercializan productos a través de redes sociales, muchas veces sin mayores controles de seguridad.

De acuerdo con un artículo de Diario El Telégrafo (2016), basado en una encuesta realizada en 2015 por el Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información (Mintel), el 60 % de los participantes manifestó que no compra en línea debido a la desconfianza hacia las tiendas virtuales. Sin embargo, los recientes acercamientos del gobierno ecuatoriano con el gobierno chino y la firma de convenios de cooperación entre ambos países favorecerán que los empresarios nacionales puedan ofrecer sus productos al mundo a través de portales web, lo que abrirá un amplio mercado para los consumidores.

1.1.1. La Normativa sobre Comercio Electrónico

La Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos, promulgada en 2002, constituye la norma central que regula la contratación digital en el Ecuador. Entre sus principales aportes se destacan el reconocimiento expreso de la validez jurídica de los contratos electrónicos, la equiparación de los mensajes de datos a los documentos escritos en términos funcionales, la introducción de la firma electrónica como mecanismo válido de identificación y manifestación de voluntad, así como la protección frente a la alteración, pérdida o manipulación de la información digital.

No obstante, la ley no contempló de manera expresa la responsabilidad civil de las plataformas digitales en su calidad de intermediarias, o en su defecto un mecanismo de protección por incumplimientos lo cual ha generado vacíos interpretativos en torno a la atribución de responsabilidades frente a los usuarios y terceros. Esta omisión resulta particularmente relevante a la luz de la expansión de los mercados digitales y de la creciente complejidad de las relaciones contractuales en línea.

En el ordenamiento ecuatoriano, la Ley Orgánica de Defensa del Consumidor, aprobada en el año 2000, se aplica de forma complementaria a las transacciones digitales, garantizando derechos esenciales como el acceso a información clara y suficiente, la reparación integral de los daños ocasionados y la nulidad de las cláusulas abusivas. La jurisprudencia ha ratificado que los contratos electrónicos no están exentos del cumplimiento de estos estándares de protección al consumidor, lo que refuerza la necesidad de interpretar la normativa de comercio electrónico a la luz de este marco protector (Arcos, 2021).

1.2. El modelo de negocio de las plataformas digitales y su rol en la intermediación

Visto ya la importancia y las ventajas del uso de las plataformas digitales, además su relación con el comercio electrónico es importante revisar el cómo funciona el negocio que realizan las plataformas, principalmente de las plataformas transaccionales. Para empezar las plataformas digitales generalmente son percibidas y se presentan a sí mismas como simples intermediarios y crean un ambiente transaccional a través de un entorno electrónico, este entorno electrónico es expresado a través de páginas web o también apps; cómo solo tienen un rol de intermediación consecuentemente no son parte del contrato que tiene por objeto el bien o el servicio ofrecidos en dichos entornos electrónicos. Entonces, los operadores o la empresa encargada de la plataforma realizan labores de promoción, publicidad e intermediación todo esto a cambio de recibir una remuneración por cada transacción realizada por medio de dicha plataforma o también cobrando una suscripción a dicha plataforma. Regularmente recaban los datos personales a los dos grupos de usuarios, tanto a proveedores como a clientes. (Serrat, 2024).

Lo que realmente importa no es ni el bien ni el servicio que se contrata, sino, la forma como se contrata y el papel de la plataforma para la realización del negocio jurídico. Por esto, no entraría dentro del concepto de plataforma de transacción, lo que algunos

autores grosso modo llaman la “economía de acceso”, esto es, cuando la plataforma si presta el servicio subyacente, poniendo a disposición del usuario los bienes o servicios. Por ejemplo, responden a este modelo las plataformas que permiten un espacio de coworking que ofrece espacios específicos para artistas, artesanos y diseñadores. En este caso, es la plataforma la que presta el servicio subyacente, ya que, es ella quien otorga este espacio sin necesitar otra parte. En este sentido es un tema que no se va a discutir, ya que, el negocio jurídico involucra solamente a las dos partes y si se trata de una empresa o contratos con condiciones generales de contratación, entonces son resueltos debidamente mediante la ley orgánica de defensa del consumidor. (Cuenca Casas, 2020)

Las plataformas digitales intermediarias en línea crean mercados multilaterales (multi-side), esto quiere decir, que permiten por un lado los proveedores, quienes ofertan un bien o servicio, satisfagan a quienes requieren el bien o servicio que son el consumidor o cliente. Esto, crea una estructura triangular o multilateral en la que se relacionan: La plataforma, el proveedor y por último el cliente. Desde un punto de vista jurídico, este mercado multilaterales implica tres relaciones contractuales: 1) un contrato entre la plataforma y el proveedor que establece las condiciones en las que este último puede ofrecer el bien o servicio; 2) un contrato entre la plataforma y el cliente que deja a los clientes contratar el bien o servicio; y 3) un contrato entre el proveedor y el cliente. (Serrat, 2024).

La relación de la plataforma y los usuarios es de carácter “horizontal”, propia de un mercado multi-side, ya que su nivel de intervención e influencia sobre los productos o servicios ofertados no permite considerarla como un prestador de servicios. El valor que genera proviene, precisamente, de la interacción, por la cual la plataforma suele recibir una remuneración, que puede recaer tanto en el proveedor como en el usuario. Cuanto más sencilla resulte la interacción, mayor será el valor de la plataforma, y este aumentará en la medida en que logre atraer a un mayor número de usuarios. Este fenómeno se conoce como “efecto de red”, que implica que los usuarios obtienen un beneficio adicional mientras más participantes existan en el lado opuesto del mercado. En consecuencia, el valor que la plataforma representa para un grupo de usuarios (por ejemplo, los proveedores) aumenta proporcionalmente al número de usuarios que congrega, reflejando así una interdependencia natural. El éxito de la plataforma dependerá, por tanto, del adecuado funcionamiento de esa interacción, más que de la calidad del bien o servicio intercambiado, pues la plataforma permanece al margen de este aspecto, dado que son los

propios usuarios quienes lo ofrecen, actuando ella únicamente como un “medio”. (Cuenca Casas, 2020).

A primera vista, se podría considerar la validez de la cláusula de intermediación, dicho de otro modo, que las plataformas no sean parte contractual, esto, partiendo del principio de que las personas, físicas o jurídicas, pueden obligarse de la forma que no sea contraria a la ley, pero siempre por su voluntad, es decir todo lo que no está prohibido se entiende permitido, siempre y cuando no sean contrarias a la ley. La autonomía contractual debería permitir a plataformas, proveedores y clientes elegir libremente a sus respectivos contratantes. En esta línea, el denominado principio de relatividad de los contratos regulado en nuestro Código Civil en el artículo 1561, manda que lo pactado entre las partes es ley, entonces su voluntad no puede afectar a terceros. (Serrat, 2024).

La “horizontalidad” de las relaciones jurídicas que surgen en un mercado multilateral plantea importantes retos normativos, ya que el acervo comunitario en materia de protección de los consumidores se construyó sobre un modelo de distribución en cadena: fabricante, mayorista, minorista y consumidor; estructurado de forma vertical. El desequilibrio existente entre las partes en las relaciones justificó, en su momento, el diseño de un sistema contractual específico para la protección del consumidor, dado que ese era el canal habitual de adquisición de bienes y servicios.

Sin embargo, la economía de plataforma ha dejado obsoleto dicho esquema, pues los bienes y servicios se intercambian entre usuarios que, en muchos casos, no tienen la condición de empresarios. En estas plataformas es común el modelo “peer to peer”, es decir, relaciones entre consumidores en las que no resulta aplicable la normativa tradicional de protección al consumidor. De ahí que la protección de los usuarios en la “economía de plataforma” constituya un desafío regulatorio, ya que la normativa vigente resulta insuficiente para responder a estas nuevas dinámicas, en particular por la falta de transparencia que caracteriza a las condiciones de uso de muchas plataformas. (Cuenca Casas, 2020)

En resumen, la relevancia de estos servicios radica, en gran medida, en que brindan una facilidad para celebrar contratos electrónicos y estos generan una creciente canalización de transacciones a través de plataformas en línea impulsada por potentes efectos de red indirectos basados en datos, consecuencia de ello, genera una dependencia cada vez mayor de los usuarios, entre los que se incluyen las microempresas y las pequeñas y medianas empresas, respecto de dichos servicios para llegar a los consumidores.

Como consecuencia de esa dependencia, los proveedores de servicios de intermediación en línea suelen disponer de una capacidad de negociación superior, lo que les permite actuar unilateralmente de formas que pueden resultar injustas y afectar los intereses legítimos tanto de los usuarios profesionales como, indirectamente, de los propios consumidores. Entre tales prácticas se encuentran la imposición unilateral de condiciones que se apartan notablemente de las buenas prácticas comerciales o que contravienen los principios de buena fe y lealtad en las relaciones contractuales. (Urbina, 2024).

Entonces, las plataformas digitales no solo sirven como espacios de intermediación, sino que también inciden directamente en la formación, ejecución y cumplimiento de los contratos electrónicos. En este sentido, la contratación en entornos digitales ha dejado de ser una alternativa marginal para convertirse en una modalidad predominante, con implicaciones tanto económicas como jurídicas.

La Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos (2002) en Ecuador reconoció de manera expresa la validez de los contratos celebrados a través de medios electrónicos, equiparándolos jurídicamente a los contratos escritos tradicionales. Esto no involucra a los contratos electrónicos cuya naturaleza y elementos esenciales son distintas. Entonces posteriormente, el Código de Comercio (2019) reafirmó y amplió este principio al establecer que los contratos electrónicos tienen plena eficacia, siempre que se cumplan los requisitos esenciales: consentimiento, objeto lícito y capacidad de las partes.

Este marco normativo ha permitido que plataformas como Mercado Libre, Amazon o PedidosYa operen en el país bajo esquemas contractuales electrónicos. Sin embargo, a diferencia de los contratos tradicionales, o los contratos celebrados por medios electrónicos donde las partes negocian directamente las condiciones, en el entorno digital los términos suelen estar preconfigurados por la plataforma, lo que genera un modelo de “adhesión electrónica” (Cabrera, 2020).

Una de las principales maneras en que las plataformas inciden en la formación contractual es a través de sus términos y condiciones de uso. Estos documentos, aceptados con un clic por los usuarios, contienen cláusulas que regulan desde las formas de pago y entrega hasta la resolución de disputas. Como señala Adela (2021), este tipo de contratos electrónicos plantea un desequilibrio estructural, pues el consumidor no tiene capacidad

real de negociación frente a los operadores de la plataforma. La aceptación es generalmente automática y obligatoria, lo que implica una adhesión sin discusión. Esta característica ha llevado a la doctrina a cuestionar la equidad de las relaciones contractuales en entornos digitales. Sin embargo, lo relativo a la formación de contratos se tratará más adelante.

En Ecuador, la Ley Orgánica de Defensa del Consumidor (2000) protege a los usuarios frente a cláusulas abusivas. No obstante, en la práctica, muchos consumidores desconocen el contenido de los términos aceptados, lo que genera incertidumbre respecto a sus derechos en caso de incumplimientos. Sin embargo, esta ley solo es aplicable en casos que se trate de un comerciante y la otra parte sea un consumidor, esta ley ampara tanto la ejecución del contrato, como en caso de los incumplimientos, como la negociación. Es importante recalcar que la relación vendedor/consumidor no es la única posible en el abanico de posibilidades, existen plataformas de transacción que operan tanto como intermediarios como vendedores, un ejemplo muy claro es el caso de Amazon, quien en ciertos puntos puede ampararse en la ley de defensa del consumidor, pero también a veces es únicamente intermediario, por lo que, no puede ser considerado parte en el contrato. Moreno (2021).

1.3. Los contratos celebrados por medios electrónicos.

Ahora bien, antes de revisar acerca de la responsabilidad de aquellos que incumplen un contrato, es importante establecer que se entiende por contrato. Entonces, diremos que los contratos es un acuerdo de voluntades, de dos o más personas que también pueden ser personas jurídicas, y este acuerdo de voluntades es destinado a crear, modificar o extinguir obligaciones (Coaguila. C. 2002). Definición que más o menos es similar a nuestro Código Civil, el cual en su artículo 1454 nos dice que se trata de un acto en el que una de las partes se obliga para con otra a dar, hacer o no hacer algo.

El Código Civil, en su artículo 1460, determina los elementos que conforman todo contrato, clasificándolos en esenciales, de la naturaleza y accidentales. Dentro de los esenciales, a su vez, se distinguen aquellos que son comunes a todos los contratos y los específicos, propios de cada negocio jurídico.

Los elementos esenciales comunes constituyen la base misma del contrato, ya que su ausencia provoca los efectos previstos en el artículo 1460 del Código Civil, esto es, la

inexistencia, la nulidad o la transformación en un contrato distinto. Conviene aclarar que inexistencia y nulidad no son términos equivalentes, pues se trata de efectos jurídicos distintos. En esta categoría se incluyen la capacidad, el consentimiento, el objeto y la causa. La capacidad corresponde a un atributo de la personalidad y supone la aptitud de la persona para adquirir derechos y contraer obligaciones por sí misma, sin necesidad de autorización o representación. La falta de capacidad no impide que el contrato exista, pero sí que sea válido, como ocurre en el caso de un menor adulto que celebra una compraventa por medios electrónicos: el acto existe en cuanto manifestación de voluntad, aunque carece de validez por la falta de capacidad legal.

El consentimiento constituye la expresión de la voluntad concordante de las partes en obligarse mediante un contrato determinado. Deriva del latín *consensus*, que proviene de *cum* (con) y *sentire* (sentir), y se traduce como “sentir juntos”. Este elemento resulta indispensable para la existencia del contrato, aunque para su validez es necesario que la voluntad esté libre de vicios. En la compraventa, por ejemplo, el acuerdo sobre la cosa y el precio refleja la existencia del consentimiento, mientras que la presencia de vicios en la voluntad generaría los efectos contemplados en el artículo 1460 del Código Civil.

El objeto contractual constituye otro de los elementos esenciales. Se trata de aquello sobre lo cual recae la declaración de voluntad de las partes, que debe ser lícito y estar determinado. El artículo 1477 establece que pueden ser objeto de contratación las cosas futuras, siempre que sean comerciables y estén determinadas al menos en cuanto a su género, admitiendo que la cantidad permanezca indeterminada cuando existan reglas que permitan precisarla. Asimismo, cuando el objeto sea un hecho, este debe ser física y moralmente posible. La licitud del objeto se encuentra recogida en el artículo 1478, que prohíbe aquellos que contravengan el orden público, mientras que el artículo 1480 dispone que se consideran ilícitos los contratos que recaen sobre cosas fuera del comercio, derechos intransferibles o bienes embargados sin autorización judicial. De esta manera, mientras la compraventa de un inmueble constituye un objeto lícito, la venta de órganos humanos sería un ejemplo de objeto ilícito por vulnerar el orden público.

La causa lícita, por su parte, alude al propósito inmediato que lleva a las partes a celebrar el contrato y que da origen a obligaciones recíprocas, independientemente de las motivaciones individuales de quienes intervienen. Suele confundirse la causa con la motivación, cuando en realidad aquella se refiere a la finalidad jurídica inmediata del

contrato. Como señala Coello García (2006), “en la compraventa, por ejemplo, la causa será siempre, para el comprador, la obligación que contrae el vendedor de transferirle la propiedad de lo que le vende; y para el comprador, la que contrae de pagar el precio acordado; todo independientemente del motivo que haya guiado a cada una de las partes para comprar y vender el objeto” (p. 122). En este sentido, la compraventa de una pistola constituye un contrato con causa lícita, más allá de que la motivación del comprador sea ilícita, como podría ser el uso del arma para delinquir.

Los elementos esenciales específicos varían de acuerdo con el contrato y no pueden definirse de manera uniforme. Su ausencia genera igualmente los efectos previstos en el artículo 1460 del Código Civil. Se manifiestan en formalidades, solemnidades u otros requisitos que cada contrato exige para su validez. Así, en la compraventa de bienes muebles los elementos esenciales específicos son la cosa y el precio, mientras que en la compraventa de inmuebles se requiere, además, la escritura pública.

Los elementos de la naturaleza corresponden a aquellos que la ley incorpora automáticamente a los contratos válidamente celebrados, aunque las partes no los incluyan expresamente. En virtud de lo dispuesto en el artículo 7, numeral 18, del Código Civil, “en todo contrato se entenderán incorporadas las leyes vigentes al tiempo de su celebración”. Un ejemplo claro se observa en la compraventa, donde la obligación de saneamiento por vicios ocultos se integra de pleno derecho, sin necesidad de estipulación expresa. El artículo 1777 regula el saneamiento por evicción, que garantiza al comprador la posesión pacífica de la cosa adquirida, mientras que el artículo 1797 prevé la acción redhibitoria, que faculta al comprador a solicitar la rescisión del contrato o la reducción proporcional del precio ante defectos ocultos de la cosa vendida.

Finalmente, los elementos accidentales, conforme al artículo 1460 del Código Civil, son aquellos que no forman parte esencial ni natural de los contratos, sino que se incorporan por acuerdo expreso de las partes mediante cláusulas especiales. Estas, según lo explica Coello García (2006), “están llamadas a modificar la existencia o el ejercicio de los derechos que surjan de los negocios jurídicos que correspondan y a influir en su extinción” (p. 150). Dichas cláusulas pueden establecer condiciones, plazos o modos, lo que otorga a las partes la posibilidad de ajustar el contrato a sus necesidades específicas y de generar efectos distintos de los previstos típicamente en cada tipo contractual.

Según Sánchez E (2022) El contrato celebrado por vía electrónica puede entenderse como aquel acuerdo en el cual tanto la oferta como la aceptación se comunican mediante el uso de dispositivos electrónicos destinados al procesamiento y almacenamiento de información, los cuales están interconectados a través de una red de telecomunicaciones. Es entonces una contratación “tradicional”, en la que media un nuevo soporte y medio de transmisión de datos.

1.3.1 Principios generales de los contratos

Los principios generales en la teoría del derecho son postulados o normas muy generales que expresan valores superiores del ordenamiento jurídico, es sin lugar a dudas un conjunto de enunciados que nos permiten encadenar normas diversas alrededor de estas ideas generales (De la Maza, 2017).

Estos principios conforman un marco jurídico fundamental orientado a garantizar el equilibrio y la equidad en las relaciones económicas, especialmente en contextos donde el contrato representa la herramienta principal de intercambio de bienes y servicios. (Morales Moreno, 2015).

En primer lugar, el principio de autonomía de voluntad es la columna vertebral del derecho privado, entendido como una manifestación de la libertad individual. Este principio contrario al de derecho público que es un estricto apego a las normas, reconoce la libertad de cada persona de realizar cualquier acto que no sea contrarios al ordenamiento jurídico, dicho de otro modo, es la capacidad de decidir libremente si celebran o no un contrato, con quién lo hacen y bajo qué términos y condiciones.

En la práctica, la autonomía se manifiesta en la libertad de contratar, en la determinación de los contenidos del contrato y en la elección del tipo contractual. Sin embargo, esta autonomía no es absoluta, pues encuentra límites en la ley, la moral, las buenas costumbres y el orden público. Además, las dinámicas económicas modernas, caracterizadas por la contratación masiva y los contratos de adhesión, han reducido de manera significativa la capacidad real de negociación, generando una crisis en el principio clásico de la autonomía de la voluntad. (Leguina Villa, 2015).

Ahora en cuanto a los principios contractuales regulados en el código civil. El primero de ellos es el de relatividad de los contratos o fuerzas obligatoria, para explicarlo recordamos las palabras del artículo 1561 que manifiesta que el contrato será ley para las partes y no puede ser invalidado solo por causas legales o el acuerdo mutuo de las partes. De una forma simple, este principio se explica cuando las partes han celebrado un contrato

libremente, este conteso debe obligatoriamente cumplirse. Aunque hay que regresar sobre este punto, una de las garantías para este cumplimiento son las sanciones para los casos de inejecución del contrato contempladas en este mismo cuerpo normativo. Básicamente el no cumplir una obligación contractual se configura la responsabilidad civil, que es un principio de garantía y está regulado más adelante. (Ghestin, 2015).

Asimismo, el principio de relatividad sostiene que los efectos del contrato solo alcanzan a quienes lo celebran y a sus herederos, sin extenderse a terceros. En el contexto digital, dicho principio se proyecta con igual intensidad sobre los contratos celebrados por medios electrónicos, en virtud del Principio de Inalteración del Derecho Preexistente de las Obligaciones y Contratos, que establece que las nuevas modalidades de contratación no alteran el contenido sustantivo del derecho obligacional. El contrato electrónico no constituye una nueva categoría jurídica, sino una forma moderna de expresar y perfeccionar la voluntad contractual mediante el uso de tecnologías de la información y comunicación. Por tanto, las normas civiles y mercantiles tradicionales continúan rigiendo su existencia, validez y efectos, siempre que sean compatibles con su naturaleza digital.

No obstante, se reconoce la figura de la eficacia absoluta u oponibilidad, en virtud de la cual los terceros no pueden desconocer la existencia del contrato, aunque el mismo no les genere directamente derechos u obligaciones. (Leguina Villa, 2015)

Ahora en el siguiente numeral, es decir, el artículo 1562 se establece el principio de buena Fe, que es sin lugar a dudas uno de los principios rectores y más importantes del derecho de contratos. La buena fe es un principio que atraviesa todo el ordenamiento jurídico, en este sentido, se considera no solo un principio general sino también un postulado rector de los actos jurídicos. La buena fe cumple una función instrumental al prevenir cláusulas abusivas o desequilibrios contractuales que contradigan los fines legales o constitucionales. Asimismo, actúa como mecanismo de corrección frente a prácticas que desnaturalizan los derechos y obligaciones entre las partes, garantizando el trato equitativo. A ello se suma el deber de lealtad, que exige comportamientos honestos y coherentes durante toda la relación negocial. Cabe destacar que la buena fe se presume, salvo en los supuestos en que la ley establezca lo contrario, siendo la mala fe un hecho que debe probarse. (Tolosa, 2017).

Como una novedad la doctrina distingue dos manifestaciones principales de la buena fe: la subjetiva y la objetiva. La buena fe subjetiva se refiere a la convicción interna de estar actuando correctamente. Es entonces, una apreciación psicológica o de

conciencia, vinculada a la creencia honesta de no incurrir en fraude o en irregularidad alguna. En contraparte, la buena fe objetiva se concibe como un deber jurídico de comportamiento. No se trata de un estado interno, sino de una pauta de conducta exigible a las partes en todos los momentos del vínculo contractual: antes, durante y después de la celebración del contrato. Desde esta perspectiva, se espera que los sujetos actúen como lo haría un *bonus vir*, es decir, una persona honesta, correcta y razonable. Este estándar impone obligaciones de carácter activo, como ejecutar las prestaciones con probidad, y pasivo, como permitir que la otra parte confíe razonablemente en una conducta coherente y leal (Ghestin, 2015).

La buena fe objetiva se manifiesta en el cumplimiento de deberes contractuales primarios y secundarios. Los deberes primarios corresponden a las obligaciones principales derivadas de la ley o del contrato, como ocurre en la compraventa con la transmisión del bien y el pago del precio. Los deberes secundarios, en cambio, son obligaciones de conducta que complementan la ejecución y evitan abusos o desequilibrios. Entre los deberes secundarios más relevantes se encuentran los deberes de protección o seguridad, que implican no causar daño y resguardar los derechos de la otra parte durante las negociaciones y la ejecución. El incumplimiento de cualquiera de estos deberes puede generar responsabilidad civil, en la medida en que su vulneración cause perjuicios (Saffer, 2008).

Finalmente, otros principios cobran relevancia en el marco de la contratación moderna. Entre ellos, la libertad de forma, que reconoce la validez del contrato por el solo consentimiento, salvo disposiciones legales que exijan solemnidades específicas; la teoría del acto propio, que prohíbe conductas contradictorias en perjuicio de la otra parte; la neutralidad tecnológica, que exige que las normas se adapten a las nuevas modalidades electrónicas sin privilegiar una tecnología sobre otra; y la equivalencia funcional, que otorga a los medios electrónicos la misma validez que a los mecanismos tradicionales, siempre que cumplan las funciones jurídicas esenciales (Pizarro, 2004).

1.4. Contrato electrónico y su diferencia contrato celebrado por vía electrónica

El concepto de contrato electrónico y el contrato celebrado por vía electrónica suelen confundirse tanto en la práctica como también en la doctrina, sin embargo, ambos

conceptos son sustancialmente distintos e implican contratos diferentes. Puede que esta confusión se deba a la característica común y una de las más importantes que si comparten: el medio a través del que se intercambian las voluntades, que generalmente es electrónico (Gómez, 2019). Diferenciarlos es importante pues nos permitirá establecer quién asume la responsabilidad civil en las relaciones digitales, y qué efectos jurídicos tienen los contratos ejecutados mediante plataformas.

La esencia del contrato como un acuerdo de las partes que genera o extingue obligaciones, ya definido en nuestro artículo 1454 del Código civil, no ha cambiado. Por ello, consideramos que se trata de una modalidad distinta de contratación. La doctrina coincide en que esta modalidad contractual no altera la teoría general de las obligaciones, sino que adapta sus principios a un entorno tecnológico distinto. Así lo sostiene la corriente mayoritaria, al afirmar que el contrato electrónico no constituye una nueva institución jurídica, sino una forma *sui generis* de manifestar la voluntad en el comercio jurídico (Vega, 2023).

El contrato electrónico.

Desde una perspectiva jurídica, el contrato electrónico se define como aquel en el que la oferta y la aceptación se formulan, transmiten y, en muchos casos, se ejecutan por medio de equipos electrónicos de tratamiento y almacenamiento de datos, conectados a redes de telecomunicaciones. Este tipo de contrato se perfecciona con la concurrencia de la voluntad de las partes expresada por medios electrónicos, manteniendo la finalidad común de crear obligaciones con eficacia jurídica. En este sentido, podemos afirmar que el contrato electrónico no se limita a la utilización de herramientas informáticas como medio de comunicación, sino que su propia estructura, objeto y ejecución se encuentran intrínsecamente vinculados al entorno digital. En este tipo de contratos, el elemento tecnológico no es un simple instrumento de transmisión de la voluntad, sino una parte esencial del contenido contractual. (Sanchez, 2022)

La particularidad de esta modalidad reside en la sustitución del lenguaje tradicional por el lenguaje electrónico, a través del cual se instrumentan las declaraciones de voluntad. De esta manera, el contrato electrónico representa una nueva vía de manifestación del consentimiento, sustentada en la equivalencia funcional entre los medios electrónicos y los soportes materiales tradicionales. Las diferencias respecto al contrato clásico se centran principalmente en dos aspectos: la forma de prestar el consentimiento y la ausencia física de las partes durante la negociación y celebración del acuerdo. En consecuencia, los intervinientes deben disponer de los medios tecnológicos

adecuados, como acceso a Internet y dispositivos informáticos, para poder realizar válidamente la manifestación de su voluntad. (Santamaria et al, 2024)

El contrato electrónico, al igual que cualquier contrato, debe cumplir con los elementos esenciales de existencia y validez: consentimiento, objeto y causa. No obstante, en esta modalidad, el consentimiento adquiere una dimensión técnica particular, pues su manifestación se realiza por medios electrónicos. De ahí que la doctrina hable de una forma electrónica de consentir, en lugar de una “voluntad electrónica”, ya que la voluntad sigue siendo humana, mientras que la tecnología actúa únicamente como instrumento de transmisión, registro y prueba. El consentimiento en los contratos electrónicos se exterioriza por medio de actos electrónicos equivalentes a las declaraciones tradicionales, tales como la firma digital certificada, la selección de una opción en un sistema informático o la aceptación de términos mediante plataformas automatizadas. En estos casos, la tecnología sustituye los mecanismos físicos del consentimiento, pero no su esencia jurídica. El principio rector sigue siendo el mismo: la existencia de una voluntad libre, informada y válida expresada por las partes. (Sanchez, 2022)

Una manifestación avanzada de esta forma de consentimiento se observa en la contratación automatizada y los contratos inteligentes (smart contracts), en los cuales las máquinas ejecutan instrucciones programadas para celebrar o cumplir actos jurídicos. En estos casos, la voluntad proviene del sujeto que diseña o activa el sistema, por lo que el automatismo se limita a la fase de ejecución del contrato, sin sustituir la formación del consentimiento. De este modo, la tecnología actúa como un instrumento de materialización de la voluntad humana, no como su fuente autónoma.

Según el autor Moreno Navarrete (1999) el consentimiento es el elemento central del contrato electrónico, manifestándose en la convergencia de la oferta y la aceptación. Para que un contrato pueda ser considerado electrónico, se requiere que la aceptación se emita por medios electrónicos, aun cuando la oferta haya sido formulada de forma tradicional. En cambio, si solo la oferta es electrónica y la aceptación se expresa por un medio distinto, el contrato no se clasifica dentro de esta categoría.

El mismo autor manifiesta que: la manifestación del consentimiento puede realizarse de manera expresa o tácita. En la forma expresa, la voluntad se manifiesta mediante actos inequívocos, como pulsar un botón que indica aceptación (“aceptar”, “comprar”, “enviar”), firmar electrónicamente o completar un formulario digital, dando lugar a los denominados contratos “click-wrap” o “browse-wrap”, característicos del comercio electrónico. En la forma tácita, el consentimiento se infiere de comportamientos

concluyentes que revelan la conformidad con la oferta, como el pago del precio o la ejecución de las prestaciones pactadas.

La perfección del contrato electrónico depende del momento y lugar de su celebración. En lo que respecta al momento, la regla general sigue la teoría del conocimiento: cuando oferente y aceptante se encuentran en lugares distintos, el consentimiento se forma desde que el oferente conoce la aceptación o desde que no puede ignorarla sin faltar a la buena fe. En los contratos celebrados mediante dispositivos automáticos, en cambio, rige la teoría de la emisión, por la cual el consentimiento se entiende perfeccionado desde el instante en que se manifiesta la aceptación. En cuanto al lugar, en contratos celebrados entre consumidores y empresas se considera la residencia habitual del consumidor, a fin de garantizar mayor protección; mientras que, en contratos entre empresarios, salvo pacto en contrario, el lugar de perfección es el domicilio del prestador de servicios. (Hernández, 2012)

En Europa la más utilizada es la teoría de la recepción, que considera formado el contrato cuando la aceptación llega al ámbito de conocimiento del oferente, no tiene entonces el oferente tomar efectivo conocimiento de la aceptación, basta que llegue a su círculo de intereses. Se inclinan siempre por la teoría de la recepción, al considerarla la más adecuada para entornos digitales por brindar mayor seguridad jurídica, por ello, están recogidas por instrumentos internacionales como los Principios UNIDROIT, la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Comercio Electrónico, y legislaciones como la Ley española de Servicios de la Sociedad de la Información (LSSICE). (Gómez, 2019).

En términos generales, la diferencia entre el contrato celebrado por vía electrónica y el contrato electrónico se centra en el grado de integración de la tecnología dentro del proceso contractual. En el primero, la tecnología actúa como medio de comunicación que facilita la expresión del consentimiento, mientras que en el segundo la tecnología se convierte en elemento constitutivo del contrato, formando parte del objeto y del cumplimiento de las obligaciones.

El contrato celebrado por vía electrónica mantiene la estructura clásica del derecho contractual, en la que el contenido del acuerdo puede ser físico o material, y la intervención tecnológica se limita al ámbito de la forma y de la comunicación. En cambio, el contrato electrónico representa un avance hacia la digitalización integral de las relaciones jurídicas, en las cuales el entorno electrónico define no solo el modo de contratar, sino también el contenido y la ejecución del vínculo jurídico. (Gómez, 2019).

Por tanto, mientras la contratación por vía electrónica es una extensión técnica de los contratos tradicionales, el contrato electrónico refleja la transformación sustantiva del derecho contractual frente a la economía digital. Esta diferencia resulta esencial para el análisis posterior de la responsabilidad civil contractual en las plataformas digitales, donde la determinación de la naturaleza del contrato condiciona la atribución de responsabilidad y el grado de intervención jurídica de las plataformas en las relaciones entre usuarios y proveedores.

Tabla 1

Diferencias entre contrato por vía electrónica y contrato electrónico.

Diferenciación	Contrato Electrónico	Contrato Celebrado por Vía Electrónica
Definición	Contrato en el que la oferta, la aceptación y, en muchos casos, la ejecución se realiza por medios electrónicos dentro de un entorno digital.	Contrato en el que la oferta y la aceptación se transmiten por medio de equipos electrónicos.
Naturaleza jurídica	Modalidad tecnológica del contrato clásico.	Modalidad de contratación a distancia que utiliza medios electrónicos solo como canal de comunicación.
Elemento distintivo	La tecnología forma parte esencial del proceso contractual, interviniendo en su formación, ejecución y prueba.	La tecnología es únicamente el medio de transmisión de la oferta y la aceptación.
Ámbito de aplicación	Predomina en contratos de comercio electrónico, prestación	Aplica a cualquier contrato que use medios electrónicos
	de servicios digitales, software y contenidos en línea.	para comunicar el consentimiento, sin importar su objeto.

Participación tecnológica	Puede involucrar sistemas automatizados o contratos inteligentes (<i>smart contracts</i>) que ejecutan automáticamente las obligaciones.	No requiere automatización; basta con que la comunicación se realice electrónicamente (correo, formulario, etc.).
Manifestación del consentimiento	Se otorga electrónicamente mediante acciones digitales (clics, firmas electrónicas, aceptación en línea).	La aceptación puede realizarse por medios electrónicos, aunque la oferta sea física o tradicional.
Ejemplo típico	Contrato automatizado en una plataforma.	Compraventa celebrada mediante envío de correo electrónico.

Fuentes: entre otras, (Santamaria et al, 2024)

1.5. Naturaleza jurídica de las plataformas digitales en la relación contractual

La naturaleza jurídica de las plataformas digitales en el ámbito contractual constituye uno de los debates más relevantes del derecho contemporáneo, debido al papel híbrido que estos operadores desempeñan en la economía digital. En efecto, las plataformas han dejado de ser simples canales tecnológicos de comunicación para transformarse en agentes estructurales del mercado, capaces de influir en la formación, ejecución y control de las relaciones contractuales entre proveedores y consumidores. Su irrupción ha modificado sustancialmente la concepción clásica de la intermediación, generando nuevas interrogantes sobre la responsabilidad jurídica que les corresponde. (Serrat, 2024).

Desde una perspectiva general, las plataformas digitales se definen como servicios electrónicos que facilitan la oferta, la contratación o el intercambio de bienes y servicios entre usuarios ya sean estos consumidores o proveedores mediante una infraestructura tecnológica que permite la interacción directa entre las partes. En términos funcionales, actúan como espacios de encuentro virtual que proveen las herramientas necesarias para la celebración de contratos subyacentes dentro de un entorno digital. (Reyes Sánchez 2021)

1.5.1. Estructura jurídica y función de intermediación

Formalmente, y según Olivares (2023) la actividad de las plataformas digitales genera una estructura triangular en la que intervienen tres vínculos jurídicos distintos:

- a) un contrato entre la plataforma y el proveedor del bien o servicio;
- b) un contrato entre la plataforma y el consumidor o usuario final; y
- c) el contrato principal entre proveedor y consumidor, relativo al bien o servicio objeto de la transacción.

Dentro de esta estructura, la plataforma suele presentarse como un mero intermediario o facilitador tecnológico, cuyo papel se limita a conectar oferta y demanda, sin intervenir directamente en la prestación subyacente. Bajo esta concepción, su responsabilidad se restringe al ámbito de sus propias obligaciones contractuales de acceso o uso de la plataforma, sin extenderse al cumplimiento del contrato entre proveedor y cliente.

Sin embargo, en la práctica jurídica y económica, esta posición de neutralidad resulta cada vez más cuestionada. Las plataformas contemporáneas no solo proporcionan un espacio digital, sino que organizan, regulan y condicionan el funcionamiento del mercado en el que operan. A través de algoritmos, cláusulas generales y mecanismos de reputación o calificación, determinan en gran medida la conducta de los usuarios y el contenido del vínculo contractual. En consecuencia, su rol se aproxima más al de un co-contratante o prestador activo que al de un mero intermediario pasivo. (Reyes Sánchez, 2021).

1.5.2. ¿Intermediarias, proveedoras o co-contratantes?

Según Serrat (2024) la doctrina contemporánea se divide respecto de la calificación jurídica de las plataformas digitales. Para una corriente tradicional, la plataforma actúa únicamente como intermediaria, por lo que, conforme al Principio de Relatividad de los Contratos, no asume responsabilidad por los incumplimientos que surjan entre proveedor y consumidor. En cambio, una corriente más moderna sostiene que la influencia decisiva que ejercen sobre las condiciones contractuales y el funcionamiento del mercado las convierte, en ciertos casos, en co-contratantes o responsables solidarios.

Esta misma autora resalta este debate en el contexto europeo con la promulgación de las Directivas (UE) 2019/770 y 2019/771, que regulan los contratos de suministro de contenidos y servicios digitales. Estas normas establecen que los prestadores de plataformas pueden ser considerados empresarios o vendedores cuando actúan con fines relacionados con su propia actividad económica y participan directamente en el

suministro de bienes o servicios al consumidor. En cambio, las plataformas que actúan únicamente como intermediarias, sin control sobre el contrato subyacente, quedan excluidas del régimen de responsabilidad contractual por falta de conformidad.

A pesar de esta distinción normativa, diversos autores y tribunales han sostenido que, en determinadas circunstancias, las plataformas deben ser consideradas responsables contractuales solidarias o directas, basándose en la influencia predominante que ejercen sobre los proveedores y en la necesidad de reforzar la tutela del consumidor. Así, cuando la plataforma interviene activamente en la fijación de precios, en la selección de los prestadores o en la gestión de pagos, su actuación deja de ser puramente técnica para adquirir un carácter económico-jurídico sustantivo.

1.5.3. Criterios de intervención y atribución de responsabilidad

La jurisprudencia y la doctrina han desarrollado diversos criterios para determinar si una plataforma conserva su condición de intermediaria o si, por el contrario, debe ser tratada como un operador activo responsable del contrato subyacente. Entre los principales se encuentran los siguientes:

a) Control e influencia predominante.

Este criterio, originado en la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) en torno a la responsabilidad de los prestadores de servicios digitales, busca establecer si la plataforma ejerce un control efectivo sobre las condiciones del contrato o sobre la conducta del proveedor. Los criterios que permiten determinar la existencia de una influencia predominante de la plataforma sobre el proveedor han sido desarrollados por las Reglas Modelo del European Law Institute (ELI) y acogidos por legislaciones como la portuguesa. Dichos parámetros buscan identificar cuándo la plataforma trasciende su papel de mera intermediaria para asumir una posición de control funcional sobre la relación contractual. La influencia predominante se verifica, entre otros aspectos, cuando la plataforma fija o incide de manera decisiva en el precio final del bien o servicio, predetermina las condiciones esenciales de la contratación o restringe el acceso del consumidor a la identidad o datos de contacto del proveedor hasta después de la conclusión del contrato.

Asimismo, este criterio se cumple cuando la plataforma centraliza el flujo económico del negocio al exigir que los pagos se realicen exclusivamente a través de sus propios sistemas, o cuando es propietaria de activos clave utilizados en la prestación del servicio subyacente. Finalmente, la influencia se evidencia también cuando la estrategia

comercial y publicitaria se estructura en torno a la marca y reputación de la plataforma, y no a los prestadores individuales. Se considera que la plataforma pierde su neutralidad cuando fija el precio final, determina las condiciones esenciales del servicio, controla los sistemas de pago, restringe la información del proveedor o posee los activos necesarios para la prestación. En tales casos, su función excede la mera intermediación y se aproxima a una actividad empresarial directa. (Serrat, 2024)

b) Principio de confianza y apariencia frente al consumidor.

La plataforma puede ser considerada responsable si genera en el consumidor una confianza razonable de que actúa como proveedor directo o de que el bien o servicio se ofrece bajo su autoridad. Esta apariencia se deriva del diseño del sitio web, del uso de su marca, del sistema de atención o de la ausencia de información clara sobre la identidad del proveedor. Conforme al principio de confianza legítima, si el consumidor percibe razonablemente que contrata con la plataforma, esta no puede ampararse en su supuesta neutralidad técnica.

c) Levantamiento del velo jurídico.

Desde un enfoque más sustantivo, se ha planteado que debe “levantarse el velo” de la intermediación cuando la plataforma se beneficia directamente de las oportunidades económicas del contrato o asume los riesgos del negocio, desnaturalizando el carácter de corretaje. Esto ocurre, por ejemplo, cuando fija unilateralmente precios mediante algoritmos, controla la relación laboral de los proveedores o impone condiciones de prestación que los subordinan funcionalmente a su estructura empresarial (como en ciertos modelos de transporte o delivery digital). En tales casos, la plataforma deja de ser un canal tecnológico y pasa a comportarse como un auténtico operador comercial. (Olivares, 2023)

CAPÍTULO 2. Configuración de la responsabilidad civil contractual en plataformas digitales en Ecuador

2.1. Régimen general de responsabilidad contractual aplicable.

Como se ha mencionado previamente, la regulación en torno a la responsabilidad de los contratos celebrados por medios digitales o telemáticos presenta un carácter disperso y variado, lo que obliga a sistematizar las normas aplicables para comprender mejor su alcance y eficacia.

En lo que respecta a la validez y fuerza obligatoria de los contratos electrónicos, el marco normativo ecuatoriano establece principios claros en la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos. El artículo 45 de esta norma reconoce expresamente que la validez o fuerza obligatoria de un contrato no se ve afectada por el hecho de haberse instrumentado mediante mensajes de datos. De manera complementaria, el artículo 2 de la misma ley dispone que los mensajes de datos tienen el mismo valor jurídico que los documentos escritos, lo que consolida esta suerte de principio de equivalencia entre soportes tradicionales y electrónicos.

Además, otro aspecto relevante es la voluntariedad en el uso de medios electrónicos. La Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos dispone que la utilización de mensajes de datos y firmas electrónicas es voluntaria, salvo en aquellos casos en los que una de las partes haya adherido a su empleo conforme a las formas previstas por la normativa vigente. A esto se le suma, la Disposición General Quinta reconoce que las partes tienen derecho a elegir libremente las tecnologías que deseen utilizar, salvo en situaciones en las que la prestación de servicios electrónicos se dirija directamente al consumidor, en cuyo caso pueden operar limitaciones para garantizar una adecuada protección de sus derechos.

2.1.1 Régimen de responsabilidad en las plataformas

La configuración de la responsabilidad civil contractual en las plataformas digitales en Ecuador se enmarca dentro de un sistema normativo jerarquizado que combina la normativa especial sobre comercio electrónico y protección del consumidor con el régimen general de obligaciones previsto en el Código Civil y el Código de Comercio. Este entramado legal, busca armonizar normativa tradicional los nuevos avances tecnológicos en materia de comercio electrónico, pero, no lo ha conseguido, en realidad los ha vuelto dispersos y difícil de sistematizar y aplicar. (Saffer, 2008).

En el ordenamiento jurídico ecuatoriano no existe una disposición específica que reconozca expresamente a las plataformas digitales como co-contratantes o proveedoras responsables frente al consumidor por el incumplimiento del tercero subyacente. A diferencia de otros sistemas jurídicos que han regulado la figura de las plataformas como actores directos del contrato, la responsabilidad en el Ecuador se construye por integración normativa, a partir de los principios generales de la responsabilidad contractual y las reglas del Código civil (CC), Ley de Comercio Electrónico (LCE) y la Ley Orgánica de Defensa del Consumidor (LODC)

El régimen general de responsabilidad contractual ecuatoriano se funda en el principio de que toda obligación contractual tiene fuerza vinculante para las partes y que su incumplimiento genera el deber de indemnizar los perjuicios ocasionados. Se trata, por tanto, de un sistema mixto, en el que los principios del derecho civil son aplicables supletoriamente a los actos y contratos de comercio, siempre que no se contrapongan a las disposiciones del Código de Comercio, Ley de Comercio Electrónico o si fuera el caso a la Ley Orgánica de Defensa del Consumidor.

a) Código Civil

El Código Civil, como se ha ido revisando a lo largo del texto constituye la base estructural del sistema de obligaciones en Ecuador. El artículo 2367 reconoce el derecho general de prenda, es decir, que toda obligación personal confiere al acreedor el derecho de hacerla efectiva en todos los bienes del deudor, presentes o futuros, con las excepciones previstas por la ley. Esta disposición evidencia el carácter patrimonial y coercitivo de la obligación contractual.

En lo que respecta a la configuración de la responsabilidad, sin embargo, ha sido desarrollado también por la jurisprudencia, por ejemplo, en la CAUSA N°. 17230-202010852, que está dentro de las sentencias relevantes de la Corte Nacional de Justicia, establece, por ejemplo, establece tanto las normas sustantivas aplicables, como los requisitos que deben concurrir: En primer lugar, existencia y vigencia de un vínculo contractual, es decir, un contrato existente y válido que produzca efectos jurídicos. En segundo lugar, las prestaciones deben ser recíprocas, y también como tercer requisito estas prestaciones deben ser exigibles, el cuarto punto es el incumplimiento grave por parte del demandado, y que este incumplimiento sea culpa del deudor, es decir, que cause daños y perjuicios que deban ser indemnizados. Por último, cumplimiento o allanamiento a cumplir su parte contractual.

Ahora, el artículo 1561 consagra el principio de fuerza obligatoria del contrato, principio que ya fue revisado. De esta manera, el vínculo contractual adquiere fuerza normativa, imponiendo a las partes el deber de ejecutar sus obligaciones con diligencia y buena fe, conforme lo desarrolla el artículo 1562.

El incumplimiento imputable, determinado por la falta de diligencia ordinaria o la existencia de dolo, da lugar a la responsabilidad contractual, cuya extensión varía según la gravedad de la culpa. Así, el deudor que actúa con dolo o culpa inexcusable responde por todos los daños directos, incluso los no previstos, mientras que en los casos de culpa leve su responsabilidad se limita a los perjuicios previsibles. Esta graduación, junto con la posibilidad de invocar el caso fortuito o la fuerza mayor como causas eximentes, configura un régimen de responsabilidad que privilegia la prevención y la reparación proporcional.

En los contratos bilaterales, el artículo 1505 incorpora la condición resolutoria tácita, otorgando al acreedor la opción de exigir el cumplimiento o la resolución del contrato, siempre con la correspondiente indemnización de perjuicios. Finalmente, el artículo 1572 delimita el alcance de dicha indemnización, que comprende tanto el daño emergente como el lucro cesante, orientándose a restablecer al acreedor en la posición patrimonial que habría tenido de haberse cumplido debidamente la obligación. Todo esto si se trata de una contratación tradicional, o en un caso de contrato por vía electrónica, esto sin embargo nos deja una interrogante: ¿Qué pasa con los contratos electrónicos?

b) Código de Comercio

El Código de Comercio regula las obligaciones derivadas de la actividad mercantil y las operaciones entre comerciantes, complementando el régimen civil. El artículo 1 establece que sus disposiciones se aplican a los actos y contratos de comercio, incluso cuando sean ejecutados por no comerciantes. A su vez, el artículo 43 dispone que los comerciantes o empresarios responden por el cumplimiento de sus obligaciones con todos sus bienes presentes y futuros, reafirmando el carácter patrimonial de la responsabilidad.

El artículo 216 refuerza el carácter supletorio del Código Civil, indicando que los principios generales sobre obligaciones, formación y extinción de contratos se aplican a las relaciones mercantiles en todo aquello que no contradiga las disposiciones especiales del Código de Comercio.

En materia de comercio electrónico, los artículos 74 y 75 incorporan disposiciones específicas que reconocen la validez de las transacciones realizadas por medios electrónicos y remiten a la Ley de Comercio Electrónico como fuente reguladora

principal. Así, podemos afirmar que el derecho mercantil ecuatoriano reconoce formalmente la contratación electrónica y dispone que los derechos de los usuarios y consumidores deben protegerse de conformidad con la LCE y demás leyes especiales sobre la materia.

2.1.2 Configuración de la responsabilidad en la contratación electrónica

La Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos (LCE) y la Ley Orgánica de Defensa del Consumidor (LODC) constituyen los pilares del régimen jurídico especial que regula la validez de los contratos celebrados por medios electrónicos y la protección de los usuarios en el entorno digital.

Primero la Ley de Comercio Electrónico tiene por objeto regular la contratación electrónica y telemática, la prestación de servicios electrónicos y la protección de los usuarios de estos sistemas. Por esta razón, en su artículo 45 se establece expresamente que la validez o fuerza obligatoria de un contrato no podrá negarse por el solo hecho de haberse instrumentado mediante mensajes de datos, consolidando así esta equivalencia funcional entre los documentos electrónicos y los escritos tradicionales.

El artículo 46 dispone que el perfeccionamiento de los contratos electrónicos se someterá a los requisitos y solemnidades previstos por la ley y que el lugar de perfeccionamiento será el acordado por las partes. Este precepto introduce una regla especial de interpretación sobre la manifestación del consentimiento electrónico, indicando que la simple recepción o apertura del mensaje de datos no implica aceptación, salvo pacto expreso. Aquí es donde se realizará un análisis profundo acerca del perfeccionamiento y el consentimiento, debido a que es importante establecer desde cuando se es responsable del incumplimiento por un contrato legalmente celebrado mediante medios digitales.

Respecto a los elementos esenciales, el consentimiento electrónico se concibe como una modalidad de la declaración de voluntad. Este puede expresarse a través de gestos técnicos como pulsar “*enter*” o hacer clic en “*aceptar*”. En la contratación automatizada, aunque las máquinas ejecutan operaciones, la voluntad sigue perteneciendo únicamente a las personas, siendo los sistemas informáticos instrumentos de transmisión previamente programados. La forma también cobra especial importancia en el ámbito electrónico: si bien rige la libertad de forma, por razones de seguridad jurídica se recomienda dejar constancia documental mediante soportes electrónicos. A ello se suma la relevancia de la firma electrónica, que garantiza la identidad de las partes y dota al

contrato del mismo valor probatorio que una firma manuscrita, así como el papel de los terceros de confianza encargados de conservar declaraciones de voluntad y certificar fecha y hora de emisión. (Hernández, 2012)

Hay que acotar también, del artículo 46 sobre la recepción complementa a las teorías clásicas de formación del consentimiento, es decir, la teoría de la declaración o emisión en la cual perfección del contrato empieza desde que el aceptante declara su voluntad de aceptación. Es decir, rescata este principio que no basta solo conocimiento, sino el conocimiento y la voluntad expresada por cualquier medio de aceptar contratar. Entendemos que, es en este instante que la legislación ecuatoriana considera está formado el contrato, no habiendo ninguna disposición legal, al contrario. Más bien como observamos son complementarias, más aún, la Ley Orgánica de defensa del Consumidor en su artículo 17 establece que la información al consumidor debe ser suficiente de tal modo que pueda aceptar o realizar una elección razonable, no señala entonces el momento que debe entenderse formado el consentimiento. (Pinochet, 2005).

Cabe entonces, aplicar a los regímenes de contratación electrónica los artículos concordantes y generales del Código Civil que en su artículo 1459 establece que: un contrato es real cuando, para que sea perfecto, exista la tradición de la cosa; es solemne cumpliendo formalidades específicas; y es consensual su perfección derive por el solo consentimiento de las partes. Es decir, mientras se cumplan estos medios de perfeccionamiento el contrato es válido, aunque, la doctrina es concordante en establecer que solo se podrían realizar contratos consensuales a través de medios electrónicos. Esto nos lleva a otro problema jurídico, el establecer si es posible en cada contrato particular cumplir los requisitos de perfeccionamiento del contrato para que se lleguen a celebrar otro tipo de contratos, el solemne, por ejemplo. Ahora, de todos los supuestos vistos, podemos afirmar que en reglas generales siguiendo los principios del código civil, un contrato en una plataforma transaccional estaría perfeccionado en el momento que la parte muestra su inequívoca voluntad de contratar, ya sea mediante un click, un aceptar o inclusive un mensaje dentro de esta misma plataforma.

El autor Barriuso (2006), en su libro “La contratación electrónica” nos advertía que el problema del consentimiento, deviene de que, si un sitio web en el que existen varias ofertas dirigidas al público en general, el contrato solo se formaría cuando el sistema controlado por el vendedor confirma la compra o tácitamente envía la mercadería; sin embargo, que ocurre si como el contrato no se tiene por perfeccionado se realizan cambios en los términos ofrecidos. Aquí es donde está una de las causas problemáticas de

las plataformas digitales, si el caso antes propuesto dependía de un sistema controlado por el vendedor, que ocurre cuando este sistema es controlado por un tercero ajeno al contrato, pero cuyo perfeccionamiento depende de él, la legislación ecuatoriana no tiene una respuesta. Es decir, el perfeccionamiento y por tanto la exigibilidad de un contrato dependen también de las plataformas, sin embargo, aun se les considera meras intermediarias.

En materia probatoria, el artículo 52 otorga valor jurídico a los mensajes de datos, documentos y firmas electrónicas, considerándolos medios de prueba válidos en los procesos judiciales. Por su parte, el artículo 50 impone al oferente electrónico el deber de informar al consumidor de manera suficiente y clara sobre los requisitos, condiciones y restricciones aplicables a la adquisición de bienes o servicios promocionados por medios electrónicos, esto complementa lo revisado en la Ley Orgánica de defensa del consumidor.

La determinación de la responsabilidad de las plataformas digitales en la relación contractual exige distinguir entre su rol como intermediarias y su eventual condición de proveedoras o co-contratantes.

En la práctica, la mayoría de las plataformas operan bajo un esquema de intermediación triangular, en el cual facilitan el contacto entre un proveedor y un consumidor, sin intervenir directamente en la ejecución del contrato principal. En estos casos, conforme al principio de relatividad de los contratos, la plataforma no responde por el incumplimiento del proveedor, pues no es parte del contrato subyacente. (Serrat, 2024)

No obstante, esta exoneración de responsabilidad puede verse limitada cuando la plataforma ejerce control o influencia decisiva sobre la operación comercial, o crea la apariencia ante el consumidor de ser el proveedor directo. La doctrina ha identificado criterios relevantes para determinar esta responsabilidad extendida, tales como: la fijación del precio final, la determinación de condiciones contractuales esenciales, la administración del sistema de pagos, o la retención de información del proveedor.

En tales casos, la plataforma deja de ser un simple intermediario tecnológico y pasa a actuar como un empresario digital, asumiendo las obligaciones derivadas de la relación de consumo. Aunque la legislación ecuatoriana no prevé expresamente esta figura, el principio de protección del consumidor y la aplicación analógica de la LODC permitirían imputar responsabilidad directa o solidaria a la plataforma cuando su conducta induzca al consumidor a confiar en ella como parte del contrato, dejando a esta la posibilidad del derecho de repetición, pero, si la otra parte no es un consumidor, sino otra

empresa, o se trata de un contrato entre dos personas naturales, la legislación no tiene una respuesta clara.

En el marco ecuatoriano, la reparación de los daños y perjuicios derivados del incumplimiento contractual se rige por los principios generales del Código Civil, aplicables tanto a los contratos tradicionales como a los electrónicos.

Entre los elementos indispensables y de conformidad con la doctrina jurídica, en palabras Saffer, (2008) encontramos los componentes de la responsabilidad civil contractual:

1. La existencia de una obligación contractual válida, es decir, un vínculo jurídico, por el cual una parte se obliga dar, hacer o no hacer una cosa, en términos coincidentes con el Art 1454 del Código Civil.
2. El incumplimiento o cumplimiento parcial de dicha obligación.
3. La responsabilidad contractual regulada en el Art. 1563 del Código Civil.
4. El daño o perjuicio causado a una de las partes, que debe ser directo, cierto y cuantificable. Según palabras del código civil en su artículo 1572, este mismo puede comprender el daño emergente y el lucro cesante.
5. La relación de causalidad entre el incumplimiento y el perjuicio sufrido. Solo cuando estos elementos están presentes, se configura la obligación de indemnizar por parte del deudor incumplido.

La imputación de responsabilidad se había mencionado en los principios aplicables del código civil y depende del dolo o la culpa del deudor, y el ordenamiento distingue tres grados de culpa conforme al artículo 1563 del Código Civil. La culpa grave, también denominada culpa lata, implica no emplear el cuidado que incluso las personas negligentes suelen tener en sus propios asuntos y se equipara al dolo en materia civil. Este grado se aplica especialmente en contratos que benefician únicamente al acreedor, como ocurre en el depósito simple. La culpa leve, entendida como la falta de diligencia que las personas ordinariamente emplean en sus negocios, es exigible en los contratos que benefician recíprocamente a ambas partes. Por su parte, la culpa levísima corresponde a la ausencia de una diligencia esmerada propia de una persona juiciosa en asuntos importantes y se aplica en los contratos en los que solo el deudor obtiene un beneficio.

Existen ejemplos específicos que permiten ilustrar cómo se concretan estos niveles de diligencia. En el contrato de mandato, el mandatario responde por culpa leve en el cumplimiento de su encargo, con una responsabilidad más exigente si el mandato es

remunerado. En el depósito, a falta de estipulación, el depositario responde únicamente por culpa grave; sin embargo, si se ofreció voluntariamente o si tiene algún interés personal en el depósito, como el uso o la remuneración, responde por culpa leve. Además, el hecho o culpa del deudor comprende también la conducta de las personas por quienes este debe responder. (Reyes Sánchez, 2021).

El incumplimiento de la obligación contractual total, parcial, tardío o defectuoso genera responsabilidad. La indemnización de perjuicios comienza desde que el deudor se constituye en mora. Recurriendo al artículo 1567 del Código Civil, respecto a que el deudor se encuentra en mora cuando no ha cumplido su obligación dentro del término pactado, cuando solo podía ejecutarse en un momento único y no lo ha hecho y por último con el requerimiento judicial. Complementada con sentencias como la sentencia 01312016 de la Corte Nacional de Justicia ha resuelto que debe siempre existir la interpelación: “que puede ser contractual o extracontractual, es el acto por el cual el acreedor manifiesta al deudor que el incumplimiento de la obligación le perjudica.” En los contratos electrónicos, celebrados a través de plataformas transaccionales, la exigibilidad de la obligación se determina desde el momento en que se perfecciona el contrato, es decir, cuando se evidencia la voluntad de las partes por cualquier medio electrónico que manifieste el consentimiento. Esto puede producirse al hacer clic en la opción “aceptar condiciones” o mediante un mensaje de aceptación dentro del sistema digital. A partir de ese instante, la obligación contractual es válida y exigible, y el incumplimiento puede generar mora si el deudor retarda culpablemente su ejecución. (Hernández, 2012)

Sin embargo, este método resultaría efectivo de no ser por la naturaleza de las plataformas, por ejemplo, si se contrata a través de una plataforma transaccional el servicio de diseño de una pancarta para un emprendimiento ofrecido por un proveedor independiente. El acuerdo se formaliza electrónicamente mediante la opción “Aceptar pedido”, sin que el sistema establezca de manera expresa la fecha exacta de entrega ni las condiciones de cumplimiento. El pago se realiza al momento de la contratación, quedando los fondos en poder de la plataforma hasta que el cliente apruebe el trabajo final, luego transcurren dos semanas y no se entrega el diseño, por su parte, la plataforma indica que no puede liberar los fondos ni intervenir en el conflicto hasta que una de las partes “finalice” o “cancele” la orden en el sistema, sin embargo, el problema jurídico relevante es desde cuándo el contrato se vuelve exigible y, por tanto, cuándo puede configurarse la mora del proveedor, si bien es cierto es responsable de un incumplimiento, sin embargo,

no conocemos nada acerca del proveedor independiente, como se podría recovenir judicialmente y por tanto ser responsable alguien con quien contrate, pero que, no pude ni siquiera saber el nombre, donde vive, etc.

Los contratos legalmente celebrados obligan no solo a lo expresado de forma explícita, sino también a aquello que emana de la naturaleza de la obligación o que la ley o la costumbre incorporan a ella. El cumplimiento debe realizarse de buena fe, lo que refuerza la fuerza obligatoria del contrato y la exigencia de comportamiento leal entre las partes. (Saffer, 2008)

Todo esto viene reforzado con sentencias obligatorias de la Corte Nacional de Justicia, por ejemplo, en el juicio No. 17230-2018-10199 que resuelven acerca de la indemnización que busca reparar el daño, situando al consumidor (acreedor) en una posición lo más parecida posible a aquella en la que se encontraría si los servicios se hubieran suministrado debidamente (interés contractual positivo). Se tiene que probar los daños sufridos, esto resulta muy importante para entender por qué nuestra legislación tiene falencias.

Este régimen resulta plenamente aplicable a las relaciones contractuales que se desarrollan dentro del entorno digital, pues el medio de celebración no altera la naturaleza de la obligación ni el derecho a su reparación. En consecuencia, cuando una plataforma, proveedor o prestador incumple sus obligaciones contractuales en un entorno electrónico, el afectado podrá exigir el cumplimiento forzoso o la indemnización de los daños y perjuicios, de acuerdo con las normas sustantivas del derecho común y las reglas especiales de protección al consumidor, pero, debido a la naturaleza de las plataformas resulta muy ineficiente aplicar normas civiles en casos de la reconvención judicial, por ejemplo.

2.2. Determinación del sujeto responsable en contratos celebrados dentro de plataformas digitales.

La determinación del sujeto responsable en los contratos celebrados dentro de plataformas digitales constituye uno de los problemas más relevantes y complejos del derecho contractual contemporáneo. En el entorno digital, las relaciones jurídicas presentan una estructura híbrida y frecuentemente triangular, en la que intervienen tres actores: el proveedor del bien o servicio, el consumidor o usuario final, y la plataforma digital que actúa como medio de contacto entre ambos. (Serrat, 2024)

El debate doctrinal y jurisprudencial sobre la atribución de responsabilidad a las plataformas digitales ha cobrado especial relevancia ante la expansión del comercio electrónico y la progresiva profesionalización de estos operadores. En principio, conforme al artículo 1561 del Código Civil ecuatoriano, los contratos solo producen efectos entre las partes que los celebran, lo que excluiría a la plataforma de toda responsabilidad contractual por los incumplimientos del proveedor subyacente. Sin embargo, esta regla cede cuando la plataforma, por su grado de control o intervención, desnaturaliza su papel de mera intermediaria y pasa a configurar una relación directa con el consumidor. (Saffer, 2008)

Desde el punto de vista del régimen general de responsabilidad contractual, la imputación de responsabilidad exige la existencia de culpa o dolo en el incumplimiento. Ya lo revisamos y como se trata de contratos electrónicos con obligaciones recíprocas, los contratantes responden hasta por culpa leve.

Si bien es cierto que en base a la legislación ecuatoriana y por todos los puntos ya revisados, en caso del incumplimiento del contrato no pueden ser responsables, las plataformas tienen un deber de profesionalidad, ya que, la mayoría de estas son empresas constituidas para tal fin, ósea comerciar y por ello aplica la regulación del código de comercio, en el sentido de la profesionalidad de las plataformas. Las plataformas transaccionales, funcionan para el intercambio de bienes o servicios, en definitiva, comercio electrónico, por esto, se consideran a las plataformas empresarios o comerciantes, por lo que su responsabilidad contractual se valora conforme a los parámetros propios de la actividad mercantil. El alcance de su deber profesional y la determinación de un posible incumplimiento dependen directamente de la naturaleza de la obligación asumida en cada contrato. (Saffer, 2008).

La exoneración por caso fortuito o fuerza mayor, constituye una excepción a esta regla. No obstante, en el entorno digital, donde la gestión tecnológica y la previsión de riesgos forman parte del deber profesional de las plataformas, la invocación del caso fortuito exige una prueba rigurosa del evento extraordinario y de la ausencia de negligencia en la supervisión de los sistemas o en la selección de los proveedores.

La profesionalidad de las plataformas digitales es un elemento central en la determinación de su grado de responsabilidad. Estas no son actores ocasionales, sino verdaderos empresarios que operan con fines de lucro y estructuran el mercado a través de algoritmos, reglas de acceso y sistemas de reputación. Esta condición implica la aplicación de los deberes propios de los profesionales del comercio, contemplados en Art.

218 del código de comercio, entre ellos el deber de información, la transparencia y la diligencia debida en la intermediación. En este sentido, la Ley Orgánica de Defensa del Consumidor (LODC), a la cual la LCE remite expresamente en su artículo 50, impone al oferente electrónico la obligación de informar al consumidor de manera clara, suficiente y oportuna sobre las condiciones esenciales del contrato, los derechos y obligaciones derivados de la transacción y los mecanismos de reclamación. Estos deberes solo son aplicables en una relación vertical, es decir de empresa a consumidor. (Cuenca Casas, 2020)

De igual manera, el artículo 43 de la LODC prohíbe expresamente las cláusulas que pretendan eximir, atenuar o limitar la responsabilidad de los proveedores por los vicios o deficiencias de los bienes y servicios ofrecidos. En consecuencia, las cláusulas de “mera intermediación” o “exoneración total” que suelen incluir las plataformas digitales carecen de validez frente al consumidor, al contravenir el principio de buena fe contractual y el orden público de protección al consumidor. La existencia de tales cláusulas no elimina la posibilidad de la demanda a la plataforma, aunque reserva el derecho de repetición para el otro proveedor.

En la práctica, la plataforma digital asume responsabilidad contractual cuando su actuación desnaturaliza el contrato de intermediación y configura una relación directa con el cliente. Esto ocurre en varios supuestos reconocidos tanto por la doctrina como por la práctica comparada. En primer lugar, cuando la plataforma ejerce una influencia predominante sobre la relación entre proveedor y consumidor, fijando el precio del bien o servicio, determinando las condiciones esenciales del contrato o limitando la autonomía del proveedor. En estos casos, la plataforma deja de ser un mero intermediario y pasa a ser parte integrante de la relación contractual, obligándose frente al consumidor. (Reyes Sánchez, 2021)

Sin embargo, estos criterios no están recogidos en la legislación actual, pues no se le considera parte contractual, puede llegar a ser responsable solidario, o inclusive indemnizar perjuicios cuando no se actuó con profesionalidad, pero no se le considera parte contractual, además, estas indemnizaciones ocurren solo en los casos de consumidores y empresas.

En suma, la determinación del sujeto responsable en los contratos celebrados dentro de plataformas digitales depende de un análisis funcional que evalúa el grado real de intervención, control e influencia de la plataforma sobre la relación contractual. Criterios que no están recogidos en nuestra legislación y entonces se limitan a demostrar

la debida diligencia como proveedora de servicios profesional, en los casos que se trate de un consumidor y una empresa. En tales supuestos, el derecho ecuatoriano, en concordancia con los principios de la contratación civil y las normas de protección al consumidor, permite imputar responsabilidad contractual directa o solidaria a la plataforma, garantizando así la efectividad de la tutela al consumidor en el entorno digital.

2.3. Responsabilidad directa vs. subsidiaria vs. solidaria de la plataforma

Ahora, se va a revisar los distintos tipos de responsabilidad posible, para así establecer, cuáles son las que existen en el ordenamiento jurídico nacional, y los supuestos que debe concurrir para su aplicación.

Con la implementación de las Directivas (UE) 770 y 771/2019 dictadas por Tribunal de Justicia de la Unión Europea, que son también llamadas “Responsabilidad de los prestadores de servicios intermediarios”, regula cuando se configura la responsabilidad directa, y nos aclara que se configura cuando la plataforma deja de ser un simple intermediario y pasa a ser considerada parte contractual o proveedor directo del bien o servicio subyacente.

En estos casos, se produce un auténtico “levantamiento del velo” sobre la intermediación formal, permitiendo identificar que, en la práctica, la plataforma controla o participa activamente en la ejecución del contrato. La responsabilidad directa surge en los siguientes supuestos: cuando la plataforma predetermina el contenido del deber de prestación exigible al proveedor, fija unilateralmente el precio del bien o servicio, o cuando el proveedor actúa como auxiliar o dependiente de la plataforma en el cumplimiento de la obligación. Este último supuesto, ilustrado paradigmáticamente por la relación entre conductores y la empresa Uber, revela que la subordinación y el control operativo desnaturalizan la intermediación y transforman a la plataforma en la verdadera contratante frente al consumidor.

En tales situaciones, la plataforma responde íntegramente por el incumplimiento contractual, que impone la obligación de reparar los daños y perjuicios causados por el incumplimiento de las obligaciones contractuales, se asemeja más a la responsabilidad solidaria que se verá más adelante.

Por otro lado, la responsabilidad solidaria (o in solidum) presente en el artículo 1527 del Código Civil, manda que esta responsabilidad se presenta cuando tanto la plataforma como el proveedor quedan obligados al cumplimiento de la totalidad de la obligación frente a la otra parte contractual, permitiendo que este reclame indistintamente a cualquiera de los deudores el total de la prestación o la indemnización.

Su fundamento jurídico radica en la concurrencia de varios sujetos deudores vinculados por un mismo interés obligacional, ya sea por disposición legal o por pacto expreso. En este contexto, la doctrina ha propuesto la aplicación de la solidaridad contractual cuando se demuestra que la plataforma genera en el consumidor una confianza legítima en que actúa como co-contratante. Así lo resuelve el autor Mejías Alonzo (2021): La solidaridad, en este sentido, se justifica por razones de justicia contractual y de efectividad del derecho del consumidor, evitando que la fragmentación técnica del contrato debilite las garantías de cumplimiento.

De manera semejante, algunos ordenamientos comparados, como el chileno, reconocen expresamente esta posibilidad, por ejemplo, el artículo 43 de la Ley 19.496 de Protección al Consumidor: "*El proveedor que actúe como intermediario en la prestación de un servicio responderá directamente frente al consumidor por el incumplimiento de las obligaciones contractuales*", esto quiere decir, que busca asegurar la tutela efectiva del consumidor y eliminar zonas de impunidad derivadas del uso de estructuras contractuales fragmentadas, pero tampoco alcanza al derecho europeo en el sentido de ser parte contractual o directamente responsable.

Finalmente, el mismo autor antes mencionado dice que la responsabilidad subsidiaria opera de manera residual y se activa únicamente cuando el deudor principal esto es, el proveedor del bien o servicio no cumple o no puede satisfacer la deuda. En esta modalidad, la obligación de la plataforma es secundaria y depende de la imposibilidad de ejecución por parte del proveedor. Si bien este tipo de responsabilidad ha sido reconocido en diversos sistemas jurídicos, su eficacia práctica resulta limitada, ya que obliga al consumidor a agotar previamente la acción contra el proveedor antes de dirigirse contra la plataforma.

En el derecho comparado, el ordenamiento español admite una coexistencia entre la responsabilidad contractual y la extracontractual, lo que permite al consumidor ejercer acciones alternativas o subsidiarias según la naturaleza del daño. Asimismo, la Directiva de Viajes Combinados de la Unión Europea autoriza a los Estados miembros a establecer

que el minorista, que puede interpretarse para nuestro tema de estudio como figura análoga a la plataforma digital sea responsable de la correcta ejecución del contrato de viaje, lo que, dependiendo del modelo legislativo, puede adoptar un carácter subsidiario. En ciertos casos, como en la doctrina relativa a la plataforma Uber, se ha planteado la posibilidad de una responsabilidad solidaria o subsidiaria por daños personales derivados del incumplimiento o de fallas en el servicio, en función del grado de control ejercido por la plataforma sobre el prestador. (Serrat, 2024)

A nivel de política jurídica, la tendencia contemporánea apunta hacia la adopción de regímenes de responsabilidad solidaria o directa de las plataformas digitales, fundamentados en su profesionalidad, capacidad económica y control efectivo sobre el proceso contractual. La responsabilidad subsidiaria, aunque doctrinalmente válida, resulta menos efectiva para la protección del consumidor, pues dificulta la reparación inmediata del daño y traslada una carga procesal desproporcionada a la parte más débil de la relación jurídica.

No obstante, el derecho ecuatoriano aún no ha incorporado expresamente un régimen imperativo que determine la responsabilidad contractual de las plataformas en función de su influencia predominante o de su papel real en la formación del consentimiento. Ante esta ausencia normativa, corresponde aplicar los principios generales del derecho civil y comercial, junto con las disposiciones de la Ley Orgánica de Defensa del Consumidor y la Ley de Comercio Electrónico, para evaluar caso por caso la verdadera naturaleza del vínculo jurídico y atribuir la responsabilidad al sujeto que, en los hechos, haya ejercido el control y obtenido el beneficio económico del contrato.

2.4. Modelos europeos de imputación de responsabilidad contractual en plataformas

La determinación de la responsabilidad contractual de las plataformas digitales presenta diferencias sustanciales entre el modelo europeo y el régimen civil y de consumo vigente en Ecuador. Mientras que en el ámbito europeo el debate jurídico se ha orientado hacia la expansión del ámbito de imputación y la superación de la figura clásica de la intermediación, el sistema ecuatoriano continúa sustentándose en la estructura triangular del contrato y en los principios generales del Código Civil, que limitan la responsabilidad a las partes directamente vinculadas por el acuerdo de voluntades. Este contraste refleja una divergencia conceptual entre una visión dinámica y funcional del contrato propia del

derecho europeo contemporáneo y una concepción más estática y formalista propia del derecho civil tradicional latinoamericano.

Ahora para la realización de un análisis más completo se utilizará información del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, acompañado del artículo del autor Reyes Sánchez Leira (2021) titulado: Mercado digital y protección del consumidor: a propósito de la Directiva 770/2019 y su transposición al ordenamiento jurídico español; y el artículo de Joseph María Serrat (2024) “La influencia predominante de las plataformas en línea y la responsabilidad contractual por los bienes y servicios subyacentes”.

En el contexto europeo, las Directivas (UE) 2019/770 y 2019/771, relativas respectivamente al suministro de contenidos y servicios digitales y a la compraventa de bienes, constituyen el núcleo de la regulación sobre responsabilidad contractual en entornos digitales. Ambas normas se basan en el principio de armonización mínima y distinguen entre plataformas que actúan como intermediarias puras y aquellas que asumen un rol empresarial o contractual directo frente al consumidor. Bajo esta óptica, las plataformas que se limitan a facilitar la comunicación entre proveedor y cliente quedan fuera del ámbito de aplicación de la responsabilidad por falta de conformidad, mientras que aquellas que participan directamente en la transacción o se presentan ante el consumidor como oferentes pueden ser calificadas como empresarios o vendedores, asumiendo la responsabilidad por el producto o servicio defectuoso.

El desarrollo doctrinal y jurisprudencial de la Unión Europea ha consolidado el llamado criterio de la influencia predominante como eje de interpretación para determinar cuándo una plataforma digital debe ser considerada responsable del contrato subyacente. Este criterio, originado en la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) sobre la responsabilidad de los Prestadores de Servicios de la Sociedad de la Información (PSSI), ha sido progresivamente extrapolado del ámbito de la responsabilidad extracontractual hacia la responsabilidad contractual. Su aplicación busca superar la apariencia formal de la intermediación y atender a la realidad económica y funcional de las relaciones digitales.

En este sentido, el European Law Institute (ELI) formuló en su Artículo 20 de las Reglas Modelo sobre Plataformas en Línea un estándar de referencia para la imputación de responsabilidad. Según este modelo, el consumidor puede ejercer derechos y remedios contractuales directamente contra el operador de la plataforma si puede razonablemente confiar en que este ejerce una influencia predominante sobre el proveedor. Esta influencia

se manifiesta cuando la plataforma fija el precio, controla la presentación de la oferta, regula las condiciones contractuales o determina los parámetros de ejecución. En definitiva, Serrat (2024) considera los siguientes criterios conforman la influencia predominante: Primero la responsabilidad se configura cuando la plataforma predetermina el contenido del deber de prestación, estableciendo las características, estándares o condiciones del bien o servicio. Este control sobre el contenido obligatorio implica que la plataforma asume los riesgos de la operación, desplazando la carga de la responsabilidad hacia ella.

En segundo lugar, si la plataforma fija el precio o controla los mecanismos de pago, se rompe la neutralidad económica que caracteriza al intermediario. Este control financiero constituye un indicio claro de su participación directa en el contrato, por lo que debe responder de conformidad con el Código Civil, que consagra la obligación de indemnizar los daños y perjuicios por incumplimiento contractual.

En tercer lugar, el supuesto en el que el proveedor actúa como auxiliar de cumplimiento de la plataforma. Si está selecciona al proveedor, le imparte instrucciones precisas sobre la forma de ejecutar la prestación o supervisa directamente el servicio, la plataforma se convierte en el verdadero deudor frente al consumidor. En tales casos, la relación jurídica se transforma en una relación directa, y la plataforma asume la responsabilidad contractual por las fallas en la ejecución. Tiene mucho que ver con la profesionalidad de la plataforma.

Finalmente, la responsabilidad también se justifica cuando la plataforma asume las oportunidades y riesgos del contrato, obteniendo un lucro derivado de la operación y participando en la gestión del bien o servicio subyacente. Bajo este enfoque, la plataforma se beneficia de la actividad económica y, por tanto, debe responder por los perjuicios.

El criterio de influencia predominante ha tenido además manifestaciones normativas concretas en varios Estados miembros. En Portugal, el Decreto-lei n.º 84/2021 introdujo expresamente una responsabilidad solidaria de los operadores de plataformas digitales cuando actúan como socios contractuales del proveedor profesional y ejercen un control relevante sobre la celebración o ejecución del contrato. Este modelo reconoce que la intervención activa de la plataforma la convierte en una verdadera co-contratante, responsable de la calidad y conformidad del bien o servicio. De forma similar, los ordenamientos de Italia y Francia han incorporado en sus legislaciones de consumo disposiciones que califican a las plataformas como empresarios o vendedores en aquellos

casos en que actúan con fines vinculados a su propia actividad económica o cuando intervienen directamente en la prestación del servicio digital. Estas reformas reflejan una tendencia a desplazar la responsabilidad desde una perspectiva formalista hacia una sustancial, en la que prima la realidad económica sobre la forma jurídica de la relación. (Serrat, 2024)

Por su parte, el ordenamiento español constituye un ejemplo singular dentro del contexto europeo, al optar por una interpretación más conservadora del papel de las plataformas. Si bien España ha incorporado las directivas de 2019 en el Texto Refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios (TRLGDCU), su legislación mantiene la distinción entre los proveedores del bien o servicio y los operadores de mercados en línea. El artículo 97 bis, apartado 1, letra d), impone a las plataformas el deber de informar al consumidor, de forma clara y comprensible, sobre la distribución de las obligaciones contractuales entre el proveedor y la propia plataforma. Sin embargo, no se reconoce una responsabilidad directa o solidaria de la plataforma cuando esta actúa como mera intermediaria, salvo que se acredite su participación activa o su influencia determinante en la contratación. De este modo, el modelo español refuerza la transparencia y la información precontractual, pero mantiene intacta la estructura clásica de la intermediación. (Reyes Sánchez, 2021).

El contraste entre los modelos europeos y el régimen ecuatoriano es evidente. En el Derecho ecuatoriano, la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos y la Ley Orgánica de Defensa del Consumidor se limitan a establecer obligaciones de información, seguridad y veracidad en la oferta electrónica, pero no contemplan una categoría autónoma de responsabilidad de las plataformas digitales. La imputación de responsabilidad sigue, por tanto, los principios tradicionales del Código Civil, que vinculan la obligación de indemnizar exclusivamente al deudor contractual, conforme a los artículos 1563 y siguientes. Así, la plataforma solo respondería cuando actúe como proveedora directa o cuando se demuestre que su intervención desnaturalizó la intermediación, lo cual se aprecia caso por caso.

Entonces, el modelo europeo evidencia una clara evolución hacia la atribución funcional de la responsabilidad contractual en función del grado de control y de la apariencia creada ante el consumidor, superando la formalidad del vínculo contractual tradicional. Por el contrario, el régimen ecuatoriano permanece anclado en la teoría clásica de la relatividad de los contratos y en una concepción formalista de la intermediación

digital. Esta diferencia revela que, mientras Europa avanza hacia un paradigma de corresponsabilidad contractual basado en la protección del consumidor y en la realidad del mercado digital, Ecuador continúa aplicando un esquema civilista tradicional que exige una reforma normativa para responder adecuadamente a los desafíos de la economía de plataformas.

El análisis del régimen general y especial de la responsabilidad contractual en el entorno digital permite advertir una profunda transformación en la forma de concebir la imputación de obligaciones dentro de las plataformas digitales. En el contexto ecuatoriano, la responsabilidad civil contractual continúa sustentándose en los principios clásicos del Código Civil y del Código de Comercio, donde el cumplimiento, la culpa y la reparación se estructuran sobre la base de relaciones bilaterales. No obstante, la incorporación de la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos y de la Ley Orgánica de Defensa del Consumidor ha introducido una dimensión tecnológica y protectora que amplía el alcance de la diligencia exigible a los proveedores digitales.

CAPÍTULO 3. Lagunas Normativas en la Legislación Ecuatoriana y su Impacto en la Responsabilidad Civil Contractual en Plataformas Digitales

3.1. Comparativa de Aspectos Clave de la Responsabilidad Civil Contractual.

El análisis comparativo entre el modelo europeo de imputación de responsabilidad contractual en plataformas digitales y el régimen ecuatoriano revela una diferencia esencial en el criterio de imputación de la responsabilidad y en la naturaleza del vínculo contractual que cada sistema busca proteger. Mientras el modelo europeo se orienta hacia un enfoque material y funcional, basado en la influencia predominante que las plataformas ejercen sobre los proveedores o consumidores, el sistema ecuatoriano mantiene una estructura jurídica clásica sustentada en la relatividad de los contratos y la responsabilidad subjetiva derivada de la culpa o negligencia. (Saffer, 2008)

El modelo europeo, impulsado por las directivas de armonización y las reglas de soft law, se ha desarrollado con el propósito de ampliar la responsabilidad de las plataformas más allá de su papel formal como intermediarias. El principio de imputación material, denominado “criterio de la influencia predominante”, constituye el eje de esta expansión. De acuerdo con dicho criterio, la plataforma puede ser considerada sujeto responsable en calidad de proveedora o co-contratante cuando ejerce un control relevante o una influencia decisiva sobre los proveedores subyacentes, o cuando genera en el consumidor la apariencia razonable de ser el proveedor directo del bien o servicio contratado. Este enfoque busca proteger la confianza legítima del consumidor y contrarrestar el desequilibrio estructural existente entre las grandes plataformas digitales y los usuarios, reconociendo su papel como agentes que modelan las condiciones del mercado. (Serrat, 2024)

El objetivo esencial del modelo europeo es trascender la estructura formal del contrato y responder a la realidad económica del entorno digital. Las Reglas Modelo del European Law Institute (ELI) se erigen como una referencia fundamental en este sentido, al proponer que el cliente pueda exigir derechos y remedios frente a la plataforma si puede razonablemente confiar en que esta tiene una influencia predominante sobre el proveedor. Este criterio permite “levantar el velo” de la intermediación formal, configurando una

responsabilidad contractual directa o solidaria cuando la plataforma interviene de manera determinante en la prestación del bien o servicio subyacente.

En el ámbito normativo, las Directivas (UE) 2019/770 y 2019/771, relativas al suministro de contenidos digitales y la compraventa de bienes, constituyen los principales instrumentos europeos en materia de responsabilidad contractual. Ambas permiten a los Estados miembros considerar a las plataformas digitales como empresarios o vendedores cuando actúan como socios contractuales directos del consumidor o cuando ejercen una influencia sustancial en la ejecución del contrato. El caso de Portugal resulta paradigmático: el Decreto-Lei n.º 84/2021 prevé expresamente que los operadores de mercados en línea pueden ser responsables solidarios por los incumplimientos del proveedor cuando ejercen influencia predominante en la relación contractual. En contraste, el ordenamiento español, aunque reconoce la relevancia de la transparencia informativa, no adopta una extensión de responsabilidad; el artículo 97 bis del Texto Refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios impone únicamente el deber de informar con claridad al consumidor sobre si la plataforma actúa como intermediaria o como proveedora directa.

En conjunto, el modelo europeo se orienta hacia una imputación funcional de la responsabilidad, basada en la conducta económica y el grado de control ejercido por la plataforma. Este enfoque pretende reforzar la tutela del consumidor en entornos digitales caracterizados por la opacidad contractual y la asimetría informativa, reconociendo que las plataformas, lejos de ser simples mediadoras técnicas, participan activamente en la determinación de las condiciones esenciales del contrato.

Por su parte, el modelo ecuatoriano se adhiere a la tradición civilista y mantiene un régimen de imputación formal y subjetivo. El sistema jurídico nacional se sustenta en el Código Civil, el Código de Comercio, la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos (LCE) y la Ley Orgánica de Defensa del Consumidor (LODC). Bajo este marco, la responsabilidad contractual requiere la existencia de una relación obligacional directa y la demostración de la culpa del deudor. En consecuencia, la plataforma digital únicamente puede ser considerada responsable si participa directamente como parte contractual o si incurre en una conducta negligente que afecte al consumidor; de lo contrario, prevalece el principio de relatividad, conforme al cual los contratos solo producen efectos entre las partes que los otorgan. (Esparza Cruz, 2022)

Según El Código Civil ecuatoriano establece que toda obligación da derecho al acreedor a exigir su cumplimiento sobre los bienes del deudor (artículo 2367) y que el

deudor es responsable de la culpa leve en los contratos que benefician a ambas partes (artículo 1563). Estos preceptos confirman la orientación subjetiva del régimen ecuatoriano, donde la responsabilidad se fundamenta en la existencia de una obligación incumplida y en la imputación de culpa o dolo. Asimismo, la LODC refuerza la protección del consumidor al declarar nulas las cláusulas que pretendan eximir o limitar la responsabilidad del proveedor, pero no llega a imponer un régimen de solidaridad entre la plataforma intermediaria y el proveedor tercero. Por su parte, la LCE otorga validez jurídica a los contratos electrónicos (artículo 45) y establece un régimen de responsabilidad estricta solo para las entidades de certificación de información (artículo 31), sin extenderlo a las plataformas digitales en general.

El derecho ecuatoriano, por tanto, según Santamaría (2024) no prevé expresamente una responsabilidad solidaria o subsidiaria entre la plataforma intermediaria y el proveedor del bien o servicio. La solidaridad no se presume y solo puede derivarse de la ley o de un pacto expreso, lo que impide extender la imputación de responsabilidad a las plataformas que operan bajo un modelo de intermediación genuina. Este esquema preserva la estructura clásica del contrato y limita la posibilidad de atribuir responsabilidad a las plataformas por los incumplimientos de terceros, salvo que se pruebe una desnaturalización del rol de intermediario o un comportamiento doloso o culposos.

En términos comparativos, la diferencia fundamental entre ambos modelos reside en el criterio de imputación y el objetivo de protección jurídica. Mientras el modelo europeo se apoya en un análisis material que atiende a la realidad económica y funcional de la relación, extendiendo la responsabilidad a las plataformas con el fin de garantizar un alto nivel de protección al consumidor, el modelo ecuatoriano mantiene un enfoque formalista que exige la existencia de un vínculo contractual directo y la demostración de culpa. En el primero, la responsabilidad se impone con base en el control y la influencia; en el segundo, se configura únicamente a partir de la infracción de un deber contractual probado.

3.2. Evaluación crítica para la realidad ecuatoriana

El examen crítico del marco jurídico ecuatoriano en materia de contratación digital y plataformas electrónicas evidencia una marcada tensión entre la vertiginosa evolución del mercado virtual y la rigidez de un sistema legal que, en gran medida, continúa anclado en los principios contractuales del siglo XIX. Este desfase estructural genera vacíos normativos, incertidumbre en la aplicación del derecho y afectaciones directas tanto a la

seguridad jurídica como a la tutela efectiva de los consumidores. La falta de actualización normativa ha derivado en un escenario donde la realidad económica y tecnológica supera la capacidad de respuesta del derecho positivo ecuatoriano. (Nieto Melgarejo, 2016).

La principal deficiencia del sistema ecuatoriano radica en la insuficiencia de su marco regulatorio especializado y en su dependencia de las normas generales del derecho civil, las cuales no logran captar la complejidad del entorno digital contemporáneo. En primer lugar, la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos (LCE), pese a constituir un avance significativo en su momento, resulta hoy escueta e insuficiente para regular la contratación electrónica moderna. Su contenido se limita a establecer principios de equivalencia funcional y validez jurídica de los mensajes de datos, sin desarrollar un régimen sustantivo de obligaciones y responsabilidades propio del comercio digital. La normativa remite constantemente a las reglas del Código Civil y del Código de Comercio, cuerpos normativos concebidos para relaciones jurídicas tradicionales, presenciales y bilaterales, lo que genera vacíos al abordar fenómenos como la automatización contractual, los contratos inteligentes o la intervención de intermediarios digitales globales. (Alvarado, et.al, 2018)

Asimismo, el sistema ecuatoriano se adhiere de forma estricta al principio de relatividad de los contratos (artículo 1561 del Código Civil), según el cual los contratos solo producen efecto entre las partes que los otorgan. Esta concepción clásica resulta incompatible con la estructura triangular característica de las plataformas digitales, donde el vínculo contractual involucra a tres actores distintos: la plataforma, el proveedor y el consumidor. La aplicación literal del principio impide imputar responsabilidad a la plataforma por el incumplimiento del proveedor, incluso cuando esta última ejerce control o mediación efectiva sobre la transacción.

Una tercera falencia se encuentra en la incertidumbre normativa sobre la formación y perfeccionamiento de los contratos electrónicos. El artículo 46 de la LCE, al remitir genéricamente a las “solemnidades previstas en las leyes”, no resuelve cuestiones fundamentales como el momento y lugar de perfeccionamiento del contrato entre ausentes ni las condiciones específicas de aceptación en entornos digitales automatizados. Esta indeterminación provoca conflictos jurisdiccionales y dificulta la prueba del consentimiento, afectando la validez y ejecutabilidad de los contratos electrónicos. (Nieto Melgarejo, 2016).

Finalmente, el Ecuador carece de un régimen moderno de imputación de riesgos que contemple la posible responsabilidad directa o solidaria de las plataformas

intermediarias frente al consumidor. A diferencia de la tendencia europea, que incorpora el criterio de la influencia predominante para extender la responsabilidad contractual, el derecho ecuatoriano mantiene una lógica subjetiva basada en la culpa, sin mecanismos que asignen el riesgo de incumplimiento a los actores con mayor capacidad económica o técnica.

Las falencias estructurales antes descritas tienen efectos concretos sobre la seguridad jurídica, la protección del consumidor y el desarrollo económico del comercio digital. En primer lugar, la falta de precisión normativa respecto a los elementos esenciales del contrato consentimiento, objeto y causa dificulta la determinación de cuándo un contrato celebrado por medios electrónicos se considera perfeccionado, lo que produce inseguridad jurídica, especialmente en transacciones internacionales donde el momento y lugar de perfeccionamiento definen la ley aplicable y la competencia judicial. En segundo término, existe una inseguridad respecto del consentimiento y la capacidad de las partes, ya que la contratación electrónica elimina la presencia física, incrementando el riesgo de fraude, suplantación de identidad o falsificación de datos. La verificación de la capacidad jurídica y de la representación se convierte en un reto técnico-jurídico que puede viciar el consentimiento y conducir a la nulidad del contrato. En este contexto, la protección de la buena fe contractual se ve debilitada por la dificultad de corroborar la identidad digital de los intervinientes. (Esparza Cruz, 2022).

La vulneración de la intimidad y los datos personales constituye otro riesgo creciente en los entornos digitales. El tratamiento masivo de información por parte de las plataformas puede derivar en la exposición indebida de datos sensibles, sin que el marco ecuatoriano ofrezca garantías robustas de protección. Aunque el artículo 50 de la LCE remite a la Ley Orgánica de Defensa del Consumidor (LODC), dicha referencia resulta insuficiente, ya que la normativa no desarrolla estándares claros de confidencialidad, almacenamiento ni transferencia internacional de datos personales en el comercio electrónico. A ello se suma la confusión sobre la ley aplicable y la competencia judicial en contratos transfronterizos, derivada de la ausencia de disposiciones específicas en la LCE para determinar la jurisdicción competente en caso de controversias internacionales, lo que genera incertidumbre y costos adicionales para los consumidores.

Desde la perspectiva de la tutela del consumidor, el sistema ecuatoriano presenta una clara asimetría normativa. Los contratos de adhesión y la contratación masiva, características del entorno digital, favorecen el uso de cláusulas abusivas que eximen o limitan la responsabilidad de las plataformas o de los proveedores. Aunque el artículo 43

de la LODC prohíbe expresamente tales cláusulas, la falta de mecanismos procesales efectivos para su control y sanción reduce su eficacia práctica. Además, los consumidores enfrentan dificultades para reclamar el incumplimiento del proveedor tercero debido a la inexistencia de una acción directa contra la plataforma intermediaria. En modelos como Airbnb o Uber, el consumidor afectado debe demandar al proveedor individual el anfitrión o el conductor, lo cual implica mayores costos y barreras de acceso a la justicia. Este esquema traslada el riesgo contractual al consumidor y vulnera el principio de equilibrio y compensación propio del derecho de consumo.

3.3. Identificación de vacíos legales específicos e involucración de recomendaciones legislativas generales

El análisis del marco normativo ecuatoriano en materia de contratación electrónica y plataformas digitales nos demuestra una necesidad de adaptación al rápido desarrollo del comercio electrónico. La estructura jurídica vigente, basada en normas del Código Civil, del Código de Comercio, de la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos (LCE) y de la Ley Orgánica de Defensa del Consumidor (LODC), evidencia un desfase sustancial frente a los modelos regulatorios modernos, particularmente los desarrollados en la Unión Europea. Esta brecha normativa genera inseguridad jurídica, desprotección del consumidor y una limitada eficacia de las relaciones contractuales electrónicas, afectando el desarrollo del comercio digital y la confianza en el entorno virtual.

El estancamiento legislativo en materia de contratación digital ha provocado un debilitamiento de la seguridad jurídica y del principio de tutela efectiva del consumidor. Los vacíos normativos se manifiestan en distintos niveles del sistema legal, desde el derecho común hasta la legislación especial en materia electrónica y de consumo. En primer lugar, tanto el Código Civil como el Código de Comercio presentan una marcada rigidez conceptual. El principio de relatividad contractual, previsto en el artículo 1561 del Código Civil, impide extender los efectos del contrato a sujetos distintos de los contratantes, lo que resulta ineficaz en el contexto de las plataformas digitales, caracterizado por relaciones triangulares entre plataforma, proveedor y consumidor.

El autor Ghestin, J. (2015), en su artículo: “*La fuerza obligatoria del contrato*” Resalta que este principio, que en el siglo XIX garantizaba la autonomía de la voluntad y la seguridad patrimonial, se convierte hoy en un obstáculo para la imputación de responsabilidad a los intermediarios tecnológicos. Sin embargo, al tratarse de un principio

general su alcance debe interpretarse en el sentido de protección contractual, sin que esto involucre una rigidez. De igual modo, la ausencia de disposiciones claras sobre la formación y perfeccionamiento de contratos entre ausentes genera incertidumbre sobre el momento y lugar de perfeccionamiento de los contratos electrónicos, dificultando la determinación de la ley aplicable y la competencia judicial.

Por otra parte, los principios clásicos de la autonomía de la voluntad y la igualdad formal resultan insuficientes frente a la contratación masiva y en serie que caracteriza el comercio digital. En estos contextos, la negociación individual desaparece y el consumidor se encuentra en una posición de vulnerabilidad estructural ante las condiciones generales impuestas por las plataformas, lo que amplifica la asimetría informativa y contractual. En segundo lugar, la LCE, aunque representa el marco normativo especial para el entorno digital, presenta deficiencias sustantivas y técnicas. El artículo 46 de la LCE, que regula el perfeccionamiento de los contratos electrónicos, carece de precisión y remite de manera general a las leyes tradicionales, sin establecer criterios modernos para determinar el momento de perfeccionamiento o la eficacia de la aceptación digital. Ello impide dar respuesta a los desafíos de la contratación automatizada, los contratos inteligentes y los acuerdos internacionales celebrados por medios electrónicos. Además, la LCE no aborda el suministro de contenidos y servicios digitales intangibles como el software o los servicios en la nube, limitándose a validar los mensajes de datos sin reconocer la especificidad jurídica de estos nuevos objetos contractuales.

En tercer lugar, la LODC, pese a su orientación protectora, resulta insuficiente frente a las complejidades del comercio digital. Si bien su artículo 43 declara la nulidad de las cláusulas abusivas que limiten la responsabilidad del proveedor, la ley no establece un régimen de imputación de responsabilidad directa o solidaria para las plataformas que actúan como intermediarias, dejando al consumidor desprotegido frente al incumplimiento del proveedor tercero. Asimismo, la LODC no contempla expresamente la protección del consumidor cuando la contraprestación no es monetaria sino informacional, es decir, cuando el consumidor “paga” con sus datos personales. Esta omisión desconoce la realidad del mercado digital, donde los datos constituyen un activo económico de valor equivalente al precio en dinero.

Superar las deficiencias estructurales del régimen ecuatoriano requiere una reforma legislativa integral que armonice el derecho nacional con los estándares internacionales, fortalezca la protección del consumidor digital y brinde seguridad

jurídica al comercio electrónico. En primer lugar, se propone una armonización y modernización del marco contractual ecuatoriano. Resulta indispensable actualizar las reglas de formación y perfeccionamiento del contrato para adaptarlas a las nuevas modalidades digitales. Una vía recomendable sería promover la armonización andina en el seno de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), mediante la adopción de principios comunes sobre contratación electrónica y responsabilidad de intermediarios digitales. De manera complementaria, debe reformarse la estructura dogmática del contrato, sustituyendo la visión formalista por una interpretación funcional que priorice el equilibrio y la equidad en las relaciones de consumo.

En segundo lugar, es urgente una clarificación del perfeccionamiento contractual y de la competencia jurisdiccional. La reforma del artículo 46 de la LCE debería adoptar la Teoría de la Recepción como regla general para el perfeccionamiento de contratos entre ausentes, siguiendo los modelos internacionales como la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías y los Principios UNIDROIT. Bajo esta teoría, el contrato se considera perfeccionado cuando la aceptación llega al ámbito del oferente, garantizando certeza sobre el momento de su conclusión. Asimismo, deben incorporarse normas claras de Derecho Internacional Privado que aseguren al consumidor el derecho a litigar en su propio domicilio (*forum actoris*), siguiendo el modelo europeo de protección de la parte débil.

En tercer lugar, se propone la regulación de la responsabilidad de las plataformas digitales mediante un régimen de imputación basado en la influencia predominante. Este criterio permitiría considerar a la plataforma como proveedor o co-contratante cuando ejerza un control decisivo sobre el proveedor o la prestación, o cuando genere una apariencia razonable ante el consumidor de ser el prestador directo del servicio. De este modo, se garantizaría una protección efectiva frente a plataformas que fijan precios, predeterminan condiciones esenciales o se benefician directamente del contrato subyacente. Paralelamente, debe reforzarse el régimen del artículo 31 de la LCE relativo a las entidades de certificación de información, manteniendo la responsabilidad por culpa leve y la inversión de la carga probatoria, y extendiendo este estándar objetivo a otros prestadores de servicios de la sociedad de la información que incumplan sus deberes de seguridad o integridad.

Resulta necesario fortalecer la tutela del consumidor digital. La reforma de la LODC debe incorporar la regulación del suministro de contenidos y servicios digitales, estableciendo criterios de conformidad subjetiva y objetiva que incluyan atributos

técnicos como funcionalidad, compatibilidad, continuidad y seguridad. Asimismo, se debe reconocer expresamente el valor económico de los datos personales como forma de contraprestación, otorgando al consumidor que cede datos los mismos derechos contractuales que a quien paga con dinero. En este sentido, se requiere implementar un sistema jerarquizado de remedios contractuales puesta en conformidad, reducción del precio, resolución e indemnización de daños y perjuicios que garantice la reparación del interés contractual positivo del consumidor. A la par, deben reforzarse los deberes de información y el control de las condiciones generales de contratación, imponiendo a las plataformas la obligación de ofrecer información clara y verificable sobre su identidad, las condiciones económicas y las políticas de tratamiento de datos.

CONCLUSIÓN

Las tendencias legislativas y jurisprudenciales actuales apuntan hacia un modelo de responsabilidad compartida, que reconoce la doble condición de las plataformas como facilitadoras tecnológicas y agentes del mercado. En este contexto, el derecho contractual contemporáneo se enfrenta al desafío de armonizar la innovación tecnológica con la protección jurídica, garantizando que la intermediación digital no se convierta en un mecanismo de elusión de responsabilidades, sino en un instrumento legítimo y seguro para la configuración de relaciones contractuales equitativas en la era digital.

Partiendo desde un análisis de la naturaleza de las plataformas, el cual se determinó cómo descentralizada e inmediata, debido a que, pueden funcionar a nivel global generando nuevas formas de ofertar y demandar productos o servicios. Así como, establecer la diferencia de un contrato celebrado por vía electrónica de un contrato electrónico, la cual es, que el primero de ellos mantiene la estructura clásica del negocio jurídico, es decir, el acuerdo físico, pero con la utilización de un medio electrónico para la comunicación. Por otro lado, el contrato electrónico representa un avance hacia la

digitalización integral de las relaciones jurídicas, en las cuales el entorno electrónico define no solo el modo de contratar, sino también el contenido y la ejecución del vínculo jurídico.

En este contexto, el rol jurídico de las plataformas digitales es crucial. Estas pueden funcionar tanto como simples intermediarios, lo cual implica en pocas palabras facilitar el contacto entre las partes (por ejemplo, marketplaces como Mercado Libre), o como verdadera parte contractual, cuando intervienen de cualquier modo en la celebración o ejecución del contrato (por ejemplo, plataformas que controlan medios pagos, logística de entregas o términos del servicio preestablecidos). Estas dos maneras de funcionamiento generan incertidumbre respecto a la responsabilidad civil que les corresponde: si deben responder solo como facilitadores del contrato o también como responsables solidarios por un incumplimiento contractual.

Por eso, la modernización del régimen ecuatoriano en materia de contratación digital exige una relectura del derecho contractual desde una perspectiva funcional, protectora y tecnológicamente neutra. Solo mediante una reforma integral que armonice el derecho interno con los desarrollos internacionales y que distribuya equitativamente los riesgos del entorno digital será posible consolidar un sistema jurídico coherente, eficaz y alineado con los desafíos del comercio electrónico global.

El presente estudio permitió determinar que la responsabilidad civil contractual en las plataformas digitales ecuatorianas se configura sobre la base de principios tradicionales como la relatividad contractual y la culpa subjetiva, lo que limita la imputación de responsabilidad al intermediario y reduce la eficacia protectora frente al consumidor. En este sentido la ley de defensa del consumidor establece que los intermediarios tienen que responder como profesionales y solidariamente. En contraste, el modelo europeo incorpora criterios funcionales como la influencia predominante que permiten extender la responsabilidad a la plataforma cuando ejerce control decisivo sobre el proveedor o la prestación, garantizando mayores niveles de seguridad jurídica. La comparación de ambos marcos evidenció diferencias estructurales y confirmó que la normativa ecuatoriana no se encuentra alineada con la complejidad del ecosistema digital.

REFERENCIAS:

- Adela, S. R. (2021). *La responsabilidad civil contractual y la responsabilidad civil extracontractual*. <https://roderic.uv.es/items/27166b15-04af-4e3a-a85b-085adce6664f>
- Alonso, L. E., & Fernández Rodríguez, C. J. (2021). *El papel del consumo en la economía de plataformas: el vínculo oculto*. *Revista Española de Sociología*, 30(3), a69. <https://doi.org/10.22325/fes/res.2021.69>
- Alvarado-Gastiaburo, Á. C., & Vergara-Díaz, N. S. (2018). *El desafío del comercio electrónico en la economía del Ecuador. Polo del Conocimiento*. <https://doi.org/10.23857/pc.v3i1Mon.681>
- Barriuso Ruiz, Carlos (2006). *La contratación electrónica*. Dykinson

- CANALS, A., & HÜLSKAMP, I. (2020). *Plataformas digitales: fundamentos y una propuesta de clasificación*. *Oikonomics*, 14, 1–14. <https://doi.org/10.7238/o.n14.2012>
- Casas, M. C. (2020). *La contratación a través de plataformas intermediarias en línea*. *Cuadernos de Derecho Transnacional*, 12(2), 283. <https://doi.org/10.20318/cdt.2020.5612>
- Cervantes Armijos, M. N. (2021). *La responsabilidad cuasicontractual en Ecuador: ¿una determinación contractual o extracontractual?* *USFQ Law Review*, 8(1), 29–48. <https://doi.org/10.18272/ulr.v8i1.2143>
- Coello García, H. (2006). *Teoría del negocio jurídico*. Cuenca, Ecuador.
- Comercio electrónico, una oportunidad para el desarrollo de negocios a través de la web – Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información. (s. f.). <https://www.telecomunicaciones.gob.ec/comercio-electronico-una-oportunidad-para-eldesarrollo-de-negocios-a-traves-de-la-web/>
- Ecuador. (2005). *Código Civil* (Registro Oficial Suplemento, 2005-06-24). Quito, Ecuador.
- Ecuador. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Registro Oficial No. 449, 20 de octubre de 2008. https://www.asambleanacional.gob.ec/sites/default/files/documents/old/constitucion_de_bolsillo.pdf
- El Comercio Electrónico en el Ecuador. (2017). *Journal of Science and Research: Revista Ciencia e Investigación*, 2(6), 29–32. <https://revistas.utb.edu.ec/index.php/sr/article/view/119/pdf>
- Esparza Cruz, N. (2022). *La transformación digital y su incidencia en el e-commerce en Ecuador*. *Sistemas, Cibernética e Informática*, 19(1), 1690–8627. <https://www.iiisci.org/journal/PDV/risci/pdfs/CB055NZ22.pdf>

EUR-Lex - Official Journal of the European Union. (s. f.). <https://eurlex.europa.eu/TodayOJ/>

Gabriel Buendía, E. S. L., & Katherine Calero, C. (2022). *Análisis del E-commerce en el Ecuador. Observatorio de la Economía Latinoamericana*. Servicios Académicos Intercontinentales SL. <https://ideas.repec.org/a/erv/observ/y2015i21024.html>

Ghestin, J. (2015). *La fuerza obligatoria del contrato*. *IUS ET VERITAS*, 24(50), 72–84. <https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/iusetveritas/article/view/14806>

Gómez, M. I. M. (2003, 17 diciembre). *El contrato electrónico y sus elementos esenciales. Saberes. Revista de Estudios Jurídicos, Económicos y Sociales*. <https://revistas.uax.es/index.php/saberes/article/view/691/647>

Gutiérrez, J. V. O. (2003). *Clasificaciones de comercio electrónico: Tipologías*. <http://adingor.es/congresos/web/articulo/detalle/a/1342>

Hernández Martínez, W. D. (2012). *La formación del contrato electrónico en el marco de la Comunidad Andina*. *Civilizar: Ciencias Sociales y Humanas*, 12(23), 13–34.

J., Serrat. (2024). *La influencia predominante de las plataformas en línea y la responsabilidad contractual por los bienes y servicios subyacentes*. *InDret*. <https://indret.com/lainfluencia-predominante-de-las-plataformas-en-linea-y-la-responsabilidad-contractualpor-los-bienes-y-servicios-subyacentes/>

Juárez, I. A. (2021). *Plataformas digitales de reservas hoteleras, acciones acumulativas y su impacto en la estrategia de litigación internacional. Comentario a la Sentencia del TJUE de 24 de noviembre de 2020, C-59/19, Wikingerhof vs. Booking*. *Cuadernos de Derecho Transnacional*, 13(1), 714. <https://doi.org/10.20318/cdt.2021.5983>

Maldonado, A. T. C., Flores, A. E. H., & Becilla, M. Y. O. (2019). *Las TICs como factor de efectividad en el marketing digital de las Pymes*. *Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores*.

- Nieto Melgarejo, P. (2016). *El comercio electrónico y la contratación electrónica: Bases del mercado virtual*. *Foro Jurídico*, (15), 54–76.
<https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/forojuridico/article/view/19835>
- Olivares, Á. R. V. (2009). *La noción de incumplimiento esencial en el «Código Civil»*. *Revista de Derecho (Valparaíso)*, 32. <https://doi.org/10.4067/s0718-68512009000100006>
- Pérez, G. E. C., & Chacón, S. M. (2021). *La historia clínica y la responsabilidad civil en el Ecuador*. *Dialnet*. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8326139>
- Pretelli, I. (2021). *Protecting digital platform users by means of Private International Law*. *Cuadernos de Derecho Transnacional*, 13(1), 574.
<https://doi.org/10.20318/cdt.2021.5971>
- Reyes Sánchez Lería. (2021). *Mercado digital y protección del consumidor: A propósito de la Directiva 770/2019 y su transposición al ordenamiento jurídico español*. *InDret*, 4.
- Saffer, L. M. V. (2008, 1 mayo). *Análisis de los regímenes de responsabilidad civil contractual y extracontractual, sus respectivas funciones y los supuestos limítrofes*.
<https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/iusetveritas/article/view/12261>
- Santamaría-Mendoza, A., Uzcátegui-Sánchez, C., & Vélez-Yaguana, P. (2024). *Breve revisión de la literatura del comercio electrónico y sus implicaciones económicas en el Ecuador*. *Revista Episteme & Praxis*, 2(1), 37–49. <https://doi.org/10.62451/rep.v2i1.40>
- Tribunal de Justicia de la Unión Europea. (2020a). *Sentencia del Tribunal de Justicia (Sala Cuarta) de 2 de abril de 2020, AU contra Reliantco Investments LTD y Reliantco Investments LTD Limassol Sucursala București, asunto C-500/18*.
<https://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=224355&pageIndex=0&doclang=ES>
- Tribunal de Justicia de la Unión Europea. (2020b). *Sentencia del Tribunal de Justicia (Sala Sexta) de 10 de diciembre de 2020, A. B. y B. B. contra Personal Exchange International Limited, asunto C-774/19*.
<https://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?docid=235404&doclang=ES>

Vidal Olivares, Á., & Peña Calderón, N. (2023). *La protección del arrendatario ante el incumplimiento del arrendador en el contrato celebrado mediante una plataforma digital: El caso de Airbnb*. *Revista Chilena de Derecho y Tecnología*, 12, e70963. <https://doi.org/10.5354/0719-2584.2023.70963>