

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN CRISTÓBAL
DE HUAMANGA**

FACULTAD DE DERECHO Y CIENCIAS POLÍTICAS

ESCUELA PROFESIONAL DE DERECHO



TESIS:

**La manifestación de la voluntad y el perfeccionamiento
contractual en los contratos civiles a través de las tecnologías
de la información.**

Para optar el título profesional de:

ABOGADA

PRESENTADO POR:

Bach. Elizabeth Zindy CUADROS CANDIA

ASESOR:

Mtro. Isaac Raúl RAMÍREZ GUTIÉRREZ

AYACUCHO - PERÚ

2026

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mi familia, por su apoyo incondicional, paciencia y motivación constante durante todo el proceso de elaboración de esta tesis. A mis padres, por enseñarme el valor del esfuerzo y la perseverancia, y a mis seres queridos, por su comprensión y aliento en los momentos más exigentes

AGRADECIMIENTO

Expreso mi más sincero agradecimiento a todas las personas que hicieron posible la realización de esta investigación. En primer lugar, a mi asesor de tesis, por su guía experta, sus valiosas observaciones y su constante apoyo académico.

Agradezco también a los notarios y abogados que participaron en la encuesta, por su disposición y colaboración para aportar información esencial para este estudio.

ÍNDICE DE CONTENIDO

Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento	iii
ÍNDICE de contenido	iv
Índice de Tablas.....	vii
Índice de Figuras	viii
RESUMEN	ix
ABSTRAC.....	x
INTRODUCCIÓN.....	xi
CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	13
1.1. Descripción de la realidad problemática	13
1.2. Formulación del problema	14
1.3. Formulación de objetivos	14
1.4. Justificación teórica, practica y metodológica	14
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.....	16
2.1. Antecedentes de estudio	16
2.2. Bases teóricas	19
2.3. La Manifestación de la Voluntad y la Formación del Contrato Civil	19
2.4. La Manifestación de la Voluntad	21
2.5. El Consentimiento Contratual	24
2.6. El Momento y Lugar del Perfeccionamiento Contratual	28
2.7. Teorías Doktrinarias sobre la Contratación entre Ausentes	30

2.8.	Régimen Legal del Perfeccionamiento en el Código Civil (<i>Ajustar según tu legislación nacional</i>)	34
2.9.	Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) en el Entorno Jurídico	37
2.10.	Regulación Internacional y Normativa Comparada	44
2.11.	Marco conceptual	46
CAPÍTULO III: HIPOTESIS Y VARIABLES		49
3.1.	Formulación de Hipótesis.....	49
3.2.	Variables e indicadores	49
3.3.	Operacionalización de Variables.....	50
CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA		53
4.1.	Enfoque de Investigación	53
4.2.	Tipo y nivel de investigación	53
4.3.	Diseño de Investigación	54
4.4.	Población y muestra	55
4.5.	Muestreo.....	55
4.6.	Técnicas e instrumentos	56
4.7.	Validez y confiabilidad de instrumentos.....	57
4.8.	Técnicas de procesamiento de datos	57
4.9.	Aspectos éticos	58
CAPÍTULO V: PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS		60
5.1.	Resultados	60
5.2.	Discusión de resultados	78
5.3.	Contrastación de Hipótesis.....	81
CONCLUSIONES.....		84
RECOMENDACIONES		86

Bibliografia.....	87
ANEXOS	90

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 2: Tengo claro cuándo una firma electrónica tiene la misma validez que una firma manuscrita.....	61
Tabla 3: He utilizado medios digitales (WhatsApp, correo, plataformas) para aceptar acuerdos o compromisos civiles.....	63
Tabla 4: Utilizo con frecuencia mensajes breves, emojis o textos simples para expresar mi aceptación digital.....	65
Tabla 5: Considero que existe riesgo de suplantación o manipulación del consentimiento expresado digitalmente.....	66
Tabla 6: Tengo dudas sobre si el consentimiento otorgado por medios digitales es plenamente válido jurídicamente.....	68
Tabla 7: Tengo claridad sobre el momento en que un contrato digital queda perfeccionado.....	69
Tabla 8: Considero confuso determinar si un contrato digital se perfecciona con la emisión, recepción o lectura del mensaje.....	70
Tabla 9: Percibo que los contratos celebrados digitalmente presentan riesgos jurídicos elevados.....	72
Tabla 10: Siento desconfianza en que los contratos digitales puedan sostenerse como prueba sólida ante un conflicto legal.....	73
Tabla 11: Considero que existen vacíos legales respecto al perfeccionamiento de contratos digitales.....	75
Tabla 12: Percibo que es difícil determinar con certeza si un contrato celebrado digitalmente es plenamente válido.....	76

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Conozco que un consentimiento expresado mediante mensajes digitales puede tener validez jurídica.	60
Figura 2: Tengo claro cuándo una firma electrónica tiene la misma validez que una firma manuscrita.....	62
Figura 3: He utilizado medios digitales (WhatsApp, correo, plataformas) para aceptar acuerdos o compromisos civiles.	63
Figura 4: Utilizo con frecuencia mensajes breves, emojis o textos simples para expresar mi aceptación digital.....	65
Figura 5: Considero que existe riesgo de suplantación o manipulación del consentimiento expresado digitalmente.	66
Figura 6: Tengo dudas sobre si el consentimiento otorgado por medios digitales es plenamente válido jurídicamente.....	68
Figura 7: Tengo claridad sobre el momento en que un contrato digital queda perfeccionado.....	69
Figura 8: Considero confuso determinar si un contrato digital se perfecciona con la emisión, recepción o lectura del mensaje.	71
Figura 9: Percibo que los contratos celebrados digitalmente presentan riesgos jurídicos elevados.	72
Figura 10: Siento desconfianza en que los contratos digitales puedan sostenerse como prueba sólida ante un conflicto legal.	74
Figura 11: Considero que existen vacíos legales respecto al perfeccionamiento de contratos digitales.	75
Figura 12: Percibo que es difícil determinar con certeza si un contrato celebrado digitalmente es plenamente válido.....	76

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo analizar la relación entre la manifestación de la voluntad digital y la percepción del perfeccionamiento contractual civil mediante tecnologías de la información. El estudio se enmarca en el contexto de la creciente utilización de medios digitales en la celebración de contratos, lo que plantea desafíos para garantizar la validez, seguridad jurídica y eficacia de los actos contractuales.

Se adoptó un enfoque cuantitativo, de tipo aplicado y nivel correlacional, con un diseño no experimental transversal. La población estuvo constituida por notarios y abogados del Distrito Judicial de Ayacucho, seleccionados mediante muestreo no probabilístico por conveniencia, alcanzando una muestra de 30 participantes. La recolección de datos se realizó a través de un cuestionario estructurado de 12 ítems, medidos con una escala Likert de 5 puntos.

Los resultados evidencian que, si bien los profesionales conocen la validez jurídica del consentimiento digital y las firmas electrónicas, existe incertidumbre y desconfianza sobre la seguridad jurídica, la autenticidad del consentimiento y el momento exacto de perfeccionamiento de los contratos digitales. Se identificaron dificultades particulares en la interpretación y aplicación de normas relacionadas con la contratación electrónica, confirmando que la relación entre manifestación de voluntad digital y perfeccionamiento contractual es limitada y problemática.

La investigación concluye que la adopción de tecnologías de información en la celebración de contratos exige mayor claridad normativa, capacitación profesional y mecanismos de seguridad digital, para garantizar que los contratos electrónicos tengan la misma eficacia y confiabilidad que los tradicionales. Estos hallazgos contribuyen a fortalecer la comprensión de la contratación digital en el ámbito jurídico peruano y proporcionan insumos para futuras reformas legales y prácticas profesionales.

Palabras clave: Manifestación de la voluntad digital, perfeccionamiento contractual, contratos electrónicos, seguridad jurídica, tecnologías de la información.

ABSTRAC

This research aims to analyze the relationship between digital manifestation of will and the perception of contractual perfection in civil contracts through information technologies. The study is set within the context of the increasing use of digital means in contract formation, which poses challenges for ensuring validity, legal certainty, and the enforceability of contractual acts.

A quantitative approach was adopted, with an applied research type and correlational level, using a cross-sectional non-experimental design. The population consisted of notaries and lawyers from the Judicial District of Ayacucho, selected through non-probabilistic convenience sampling, resulting in a sample of 30 participants. Data were collected using a structured questionnaire with 12 items, measured on a 5-point Likert scale.

The results indicate that, although legal professionals are aware of the legal validity of digital consent and electronic signatures, there is uncertainty and distrust regarding legal security, authenticity of consent, and the precise moment when digital contracts are perfected. Specific difficulties were identified in the interpretation and application of rules related to electronic contracting, confirming that the relationship between digital manifestation of will and contractual perfection is limited and problematic.

The study concludes that the adoption of information technologies in contract formation requires greater legal clarity, professional training, and digital security mechanisms to ensure that electronic contracts have the same effectiveness and reliability as traditional ones. These findings contribute to enhancing the understanding of digital contracting in the Peruvian legal context and provide insights for future legal reforms and professional practices.

Keywords: Digital manifestation of will, contractual perfection, electronic contracts, legal certainty, information technologies.

INTRODUCCIÓN

La digitalización de las relaciones jurídicas ha transformado de manera significativa la forma en que se celebran y perfeccionan los contratos civiles. La incorporación de tecnologías de la información permite que la manifestación de la voluntad, antes vinculada a medios presenciales o documentos físicos, pueda realizarse mediante correos electrónicos, plataformas digitales, mensajes de texto u otros medios electrónicos. Este cambio tecnológico plantea nuevos desafíos jurídicos, especialmente en lo que respecta a la validez, seguridad y eficacia de los contratos celebrados por medios digitales, así como a la correcta interpretación y aplicación de las normas tradicionales del Derecho Civil.

El perfeccionamiento contractual, entendido como el momento en que un contrato alcanza plena validez y eficacia jurídica, adquiere particularidades en el entorno digital. La oferta y aceptación pueden expresarse de manera instantánea o asincrónica, y la identidad de las partes, la autenticidad del consentimiento y la integridad del contenido contractual dependen de mecanismos tecnológicos que, en muchos casos, generan incertidumbre entre los operadores jurídicos. Investigaciones internacionales y nacionales han señalado que, aunque la contratación electrónica no introduce un nuevo tipo de contrato, sí requiere una reinterpretación de conceptos tradicionales y ajustes normativos que garanticen la seguridad jurídica (Santana, 2020; Contreras Torres y Domínguez Herrera, 2022; Cristóbal Carlos y Torres Calderón, 2023).

En el Perú, la normativa vigente, incluyendo los artículos 141° y 141-A del Código Civil, reconoce la validez de la manifestación de voluntad por medios electrónicos, pero persisten vacíos legales y problemas de interpretación que dificultan la plena confianza en los contratos digitales. Los profesionales del derecho, especialmente notarios y abogados, desempeñan un papel crucial en la aplicación de estas disposiciones y en la garantía de seguridad jurídica en los actos contractuales electrónicos.

En este contexto, la presente investigación tiene como objetivo analizar la relación entre la manifestación de la voluntad digital y la percepción del perfeccionamiento contractual civil mediante tecnologías de la información. La investigación adopta un enfoque cuantitativo, de tipo aplicado y nivel correlacional, utilizando encuestas dirigidas a notarios y abogados del Distrito Judicial de Ayacucho. El estudio busca identificar las problemáticas percibidas por los profesionales respecto a la validez, seguridad y eficacia

de los contratos digitales, así como los factores que limitan la confianza en su perfeccionamiento.

Los resultados de este estudio permitirán generar insumos para la mejora de la práctica profesional, la capacitación de los operadores jurídicos y la propuesta de ajustes normativos que fortalezcan la seguridad jurídica en la contratación electrónica. Asimismo, contribuirán al desarrollo de conocimiento académico en el ámbito del derecho civil digital y proporcionarán una base para futuras investigaciones sobre la manifestación de la voluntad y el perfeccionamiento contractual en entornos tecnológicos.

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática

En la actualidad, el uso de las tecnologías de la información (TI) ha transformado significativamente las formas tradicionales de contratar, especialmente en el ámbito civil. La manifestación de la voluntad, elemento esencial para la formación del contrato, se presenta de manera diferente cuando se utilizan medios electrónicos, tales como correos electrónicos, plataformas digitales, aplicaciones móviles y contratos en línea. Esto ha generado incertidumbre sobre cómo identificar y probar la existencia del consentimiento entre las partes y determinar el momento exacto en que el contrato se perfecciona.

En los contratos celebrados por medios digitales, surgen problemas como:

- La dificultad para verificar la autenticidad de las declaraciones de voluntad.
- La falta de regulación clara y específica sobre la formación del consentimiento y el perfeccionamiento contractual cuando se utilizan herramientas electrónicas.
- La posibilidad de errores, suplantaciones o manipulaciones de información.
- La necesidad de garantizar la seguridad jurídica, tanto para las partes contratantes como para terceros.

Además, existe una brecha entre las prácticas tradicionales del Derecho Civil y la dinámica acelerada de las TI, lo cual plantea desafíos tanto para los operadores jurídicos como para los legisladores. Las normas actuales, en muchos casos, resultan insuficientes para abordar estos retos, generando inseguridad y falta de uniformidad en la interpretación y aplicación de la ley.

Esta situación se agrava cuando no existen criterios claros sobre cómo debe interpretarse la manifestación de voluntad en entornos digitales, ni sobre el momento preciso en que el contrato se perfecciona. Todo esto afecta tanto a los derechos de las partes como a la fluidez del tráfico jurídico, por lo que resulta urgente estudiar y proponer soluciones para armonizar la normativa civil con los avances tecnológicos.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema principal

¿Cómo se relaciona la forma en que los usuarios manifiestan su voluntad por medios digitales con la percepción del perfeccionamiento contractual civil realizado mediante tecnologías de la información en Ayacucho, 2025?

1.2.2. Problemas secundarios

- a. ¿Cuál es el nivel de conocimiento jurídico y las prácticas de los usuarios sobre la validez de la manifestación de la voluntad digital en contratos civiles?
- b. ¿Cómo perciben los usuarios el perfeccionamiento contractual civil cuando se celebra mediante tecnologías de la información?

1.3. Formulación de objetivos

1.3.1. Objetivo General

Determinar la relación entre la manifestación de la voluntad digital y la percepción del perfeccionamiento contractual civil en la contratación realizada mediante tecnologías de la información en Ayacucho. 2025.

1.3.2. Objetivo Específico

- a. Describir el nivel de conocimiento jurídico y las prácticas de manifestación de voluntad digital en los contratos civiles.
- b. Evaluar la percepción del perfeccionamiento contractual civil realizado mediante tecnologías de la información.

1.4. Justificación teórica, práctica y metodológica

- a. Justificación teórica: La presente investigación se sustenta en la necesidad de comprender cómo las tecnologías de la información han modificado las bases tradicionales del Derecho Civil, particularmente en lo referente a la manifestación de la voluntad y el perfeccionamiento contractual. Desde una perspectiva teórica, esta investigación contribuirá a enriquecer el marco conceptual existente,

incorporando nuevas categorías y adaptaciones doctrinales para explicar la formación del consentimiento y la perfección del contrato en el entorno digital. Además, aportará al desarrollo de una interpretación más adecuada y actualizada del consentimiento electrónico, integrando elementos normativos, doctrinales y jurisprudenciales.

- b. Justificación práctica: En el plano práctico, la investigación permitirá identificar los desafíos que enfrentan abogados, notarios, jueces y usuarios de contratos digitales para acreditar la manifestación de la voluntad y el momento del perfeccionamiento contractual. Los resultados podrán servir como base para proponer criterios o pautas interpretativas claras que fortalezcan la seguridad jurídica y reduzcan los riesgos asociados a la contratación a través de medios electrónicos. De este modo, se busca aportar soluciones útiles y aplicables para mejorar la práctica jurídica en un contexto marcado por la transformación digital.
- c. Justificación metodológica: Metodológicamente, la investigación se justifica por la necesidad de aplicar un enfoque cualitativo y exploratorio que permita captar la complejidad de la manifestación de la voluntad y el perfeccionamiento contractual en el ámbito digital. A través del análisis de la legislación vigente, la doctrina especializada, casos relevantes y entrevistas con profesionales del Derecho y usuarios, se busca obtener una comprensión integral y profunda del fenómeno. Esta metodología permitirá identificar no solo los problemas existentes, sino también proponer soluciones viables desde un enfoque interdisciplinario.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de estudio

2.1.1. *Antecedentes internacionales*

Mercedes Santana (2020), en su tesis titulada *Manifestación de la voluntad y determinación del perfeccionamiento contractual en los sistemas de contratación por medios electrónicos en la República Dominicana*, elaborada para optar por el título de Magíster en Derecho de los Negocios Corporativos en la Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra, planteó como hipótesis que la manifestación de la voluntad y el perfeccionamiento de los contratos electrónicos en el ámbito del comercio virtual dominicano se determinan por el encuentro inequívoco y oportuno de la oferta y la aceptación, expresadas mediante documentos digitales o mensajes de datos. El objetivo general de la investigación fue examinar cómo se expresa la manifestación de la voluntad por mecanismos electrónicos y cómo se determina el perfeccionamiento contractual en los sistemas tecnológicos de contratación en la República Dominicana. El estudio adoptó un enfoque cualitativo, analizando el impacto de las tecnologías de la información en el negocio jurídico y las tendencias del comercio electrónico, concluyendo que el contrato es válido desde el momento en que se encuentran las voluntades exteriorizadas y comunicadas, rechazando la teoría de confirmación aceptada por algunos ordenamientos jurídicos latinoamericanos.

Rojas Amandi (s.f.), en su artículo titulado *El perfeccionamiento del consentimiento en la contratación electrónica*, publicado en la Revista de la Facultad de Derecho de la UNAM, abordó la problemática de la manifestación de la voluntad en los contratos celebrados mediante tecnologías electrónicas. Planteó que, aunque la conclusión de contratos utilizando tecnologías electrónicas no introduce nuevos problemas jurídicos, sí exige una reformulación de las soluciones legales tradicionales. El objetivo del estudio fue analizar cómo la manifestación de la voluntad se comunica en un medio virtual que carece de naturaleza material, lo que complica la autenticidad y la integridad del contenido de la declaración de voluntad. El estudio adoptó un enfoque teórico, concluyendo que la anonimidad de las comunicaciones electrónicas y las condiciones de seguridad de las transmisiones electrónicas complican la integridad del contenido de la declaración de la voluntad.

Valencia Ramírez (2019), en su artículo titulado Contratos inteligentes, publicado en la Revista de Investigación en Tecnologías de la Información, identificó y describió la tecnología de cadena de bloques y su aplicabilidad en el derecho, enfocándose en los contratos inteligentes o autoejecutables. Planteó que los elementos de la voluntad y el consentimiento son pilares fundamentales en las legislaciones civiles y comerciales, y que la tecnología, la inteligencia artificial y la cuarta revolución industrial están teniendo un impacto significativo en el derecho. El objetivo fue aproximarse a la identificación de las normas aplicables y los posibles efectos de estas tecnologías en el ámbito jurídico. El estudio adoptó un enfoque cualitativo, concluyendo que los contratos inteligentes presentan desafíos y oportunidades en la manifestación de la voluntad y el perfeccionamiento contractual en el entorno digital.

2.1.2. Antecedentes nacionales

Contreras Torres y Domínguez Herrera (2022), en su tesis titulada Propuesta del perfeccionamiento del contrato electrónico frente a la manifestación de la voluntad en el ordenamiento jurídico peruano, elaborada para optar por el título profesional de abogado en la Universidad César Vallejo, plantearon como hipótesis que la falta de una normativa específica en el ordenamiento jurídico peruano genera inseguridad jurídica en la manifestación de la voluntad en los contratos electrónicos. El objetivo general de la investigación fue proponer una fórmula legal que regule adecuadamente la manifestación de la voluntad en la celebración de contratos electrónicos. El estudio adoptó un enfoque cualitativo, utilizando entrevistas, cuestionarios y análisis documental. Los resultados indicaron que no existe una normativa que regule los medios para la manifestación de la voluntad en la celebración del contrato electrónico, concluyendo que es necesario establecer una regulación específica para garantizar la seguridad jurídica en estos contratos.

Calderón Senmache (2022), en su tesis titulada Perfeccionamiento contractual por consumo en tiendas online, como manifestación de voluntad, elaborada para optar por el título profesional de abogada en la Universidad Nacional Federico Villarreal, planteó como hipótesis que la contratación electrónica en tiendas online presenta nuevas peculiaridades respecto a su aplicación y alcance, afectando la manifestación de la voluntad y el perfeccionamiento contractual. El objetivo general de la investigación fue identificar las relaciones jurídicas que genera el perfeccionamiento contractual por

consumo en tiendas online. El estudio adoptó un enfoque explicativo, aplicando encuestas a 277 personas, clientes y empleados de las tiendas Falabella en Lima Metropolitana. Los resultados concluyeron que la contratación electrónica no da origen a una nueva teoría contractual, pero sí presenta características particulares que deben ser consideradas para garantizar la manifestación de la voluntad y el perfeccionamiento contractual adecuados.

Cristóbal Carlos y Torres Calderón (2023), en su tesis titulada *Manifestación de voluntad por medios electrónicos y la interpretación jurídica en el Código Civil Peruano*, elaborada para optar por el título profesional de abogado en la Universidad Peruana Los Andes, plantearon como hipótesis que la manifestación de voluntad por medios electrónicos influye negativamente en la interpretación jurídica del artículo 141-A del Código Civil peruano. El objetivo general de la investigación fue determinar de qué manera la manifestación de voluntad por medios electrónicos influye en la interpretación jurídica del mencionado artículo. El estudio adoptó un enfoque cualitativo teórico, con tipología de corte propositivo, aplicando la interpretación exegética y la hermenéutica jurídica. Los resultados fundamentaron que el artículo 141-A del Código Civil genera problemas de interpretación y no se encuentra autorizado para su aplicación eficaz en el cumplimiento de la formalidad prescrita bajo sanción de nulidad.

Armas Morales (2004), en su tesis titulada *Sistema de contratación por medios electrónicos: manifestación de la voluntad y perfeccionamiento contractual*, elaborada para optar por el título profesional de abogado en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, planteó como hipótesis que la manifestación de la voluntad y el perfeccionamiento contractual en los contratos celebrados por medios electrónicos requieren una reinterpretación de los conceptos tradicionales del Derecho Civil. El objetivo general de la investigación fue analizar la formación del contrato y el entorno electrónico, enfocándose en la manifestación de la voluntad contractual. El estudio adoptó un enfoque teórico, examinando la interacción de la oferta y la aceptación en el contexto de la contratación electrónica. Los resultados señalaron que la manifestación de la voluntad en medios electrónicos presenta desafíos que deben ser abordados para garantizar la validez y eficacia de los contratos en el entorno digital.

2.2. Bases teóricas

2.3. La Manifestación de la Voluntad y la Formación del Contrato Civil

2.3.1. Autonomía de la Voluntad y Libertad Contratar

1.1.1.1.Evolución del principio de autonomía de la voluntad en el Derecho Civil

La génesis filosófica y jurídica del principio de autonomía de la voluntad se consolida a partir de la Ilustración y el liberalismo económico de los siglos XVIII y XIX. Bajo la premisa kantiana de la autodeterminación humana y el dogma libertario napoleónico, se instauró la visión de que las personas son esencialmente iguales y libres para regir sus propios intereses patrimoniales. En este marco originario, el contrato representaba el acuerdo supremo indiscutible donde el Estado no debía intervenir, sintetizado en el aforismo *pacta sunt servanda*. Al respecto, Díez-Picazo (2007) resalta que la concepción clásica convirtió a la voluntad individual en la fuente soberana de las obligaciones, asumiendo erróneamente que todo lo acordado libremente entre dos partes era por naturaleza equitativo e inalterable.

Durante el transcurso del siglo XX, la masificación de las relaciones de consumo, la revolución industrial y el surgimiento del Estado Social de Derecho erosionaron las bases de la doctrina voluntarista liberal. La inequidad real entre las partes contratantes demostró que la libertad absoluta derivaba con frecuencia en el abuso de la parte dominante mediante cláusulas impuestas de forma unilateral. Frente a esta asimetría, la doctrina civilista replanteó la naturaleza intrínseca de la contratación. Como bien manifiesta López Santa María (2010), el dogma absolutista de la voluntad cedió terreno ante un fenómeno de intervención estatal o "dirigismo contractual", transformando el negocio jurídico de una simple herramienta egoísta a un instrumento que debe cumplir una función social útil y justa.

En la contemporaneidad, el concepto se reinterpreta bajo el prisma de la autonomía privada constitucionalizada. Ya no se concibe como una facultad ilimitada, sino como un poder normativo delegado por el ordenamiento jurídico para que los particulares autorregulen sus esferas jurídicas en el marco de la buena fe y el equilibrio económico. Este proceso evolutivo adquiere especial complejidad ante las nuevas formas de contratación digital y algorítmica. De acuerdo con Messineo (1954), la autonomía dogmática ha derivado en una libertad de configuración funcional, donde el ordenamiento

no solo tutela la mera libertad negocial del individuo, sino la justicia sustancial y el dinamismo con que dicho consentimiento se proyecta en el tráfico jurídico moderno.

1.1.1.2.Límites a la autonomía de la voluntad: orden público y buenas costumbres

Pese a que el ordenamiento privado reconoce la libertad contractual, la autonomía de la voluntad no es un derecho de carácter absoluto, sino una potestad supeditada al interés superior de la colectividad. El marco de contención legal opera mediante las leyes imperativas, el orden público y las buenas costumbres, las cuales actúan como filtros normativos de validez para el acto jurídico. En este sentido, De Castro y Bravo (1985) conceptualiza al orden público contractual no como un conjunto rígido de normas, sino como un catálogo de principios fundamentales —sociales, morales y económicos— constitutivos del sistema legal que restringen la eficacia de los pactos privados que intenten lesionar el bien común.

En segundo lugar, la noción de orden público se desdobra en facetas económicas y de protección que delimitan activamente la validez del objeto y la causa del contrato. Por una parte, el orden público de protección busca nivelar las disparidades operativas entre los contratantes (como la protección al consumidor o al adherente en un entorno informático); por otra, el orden público económico tutela la libre competencia y las bases del mercado público. Según Albaladejo (2002), el orden público actúa como una cláusula general de salvaguarda que priva de efectos y sanciona con nulidad absoluta a toda estipulación que desnaturalice las directrices jurídicas esenciales del Estado.

Por último, el concepto de "buenas costumbres" representa el componente ético y moral que impone barreras a la libre determinación negocial. A diferencia de las leyes escritas, las buenas costumbres remiten al estándar ético social imperante en una comunidad determinada en un momento histórico concreto. De Ruggiero (1929) señala

que las buenas costumbres constituyen la moral social mínima exigible a la conducta humana en sus pactos contractuales, impidiendo que el ejercicio de la autonomía de la voluntad de las partes se encamine al amparo de fines ilícitos, inmorales o atentatorios contra la dignidad de la persona.

2.4. La Manifestación de la Voluntad

2.4.1. Concepto y elementos esenciales (voluntad interna vs. manifestación externa).

La manifestación de la voluntad constituye el presupuesto esencial e indispensable para la existencia de todo acto o negocio jurídico en el Derecho Civil. Desde la perspectiva dogmática, la voluntad no proyectada al mundo exterior permanece en el fuero interno del individuo como un mero proceso psíquico sin relevancia para el tráfico jurídico. Para que dicho proceso adquiriera eficacia legal, se requiere de un proceso complejo de exteriorización a través del cual la intención del sujeto trascienda al ámbito social. Al respecto, Taboada Córdova (2002) sostiene que la voluntad jurídica es un fenómeno estructurado que requiere la conjunción ineludible de un elemento interno (el querer) y un elemento externo (el declarar), sin los cuales no es posible predicar el nacimiento de una obligación.

En cuanto al elemento interno, la doctrina exige tradicionalmente la concurrencia de tres factores psicológicos: discernimiento, intención y libertad. El discernimiento alude a la aptitud mental del sujeto para aprehender el significado objetivo de sus actos; la intención representa el propósito concreto de realizar un acto jurídico determinado con pleno conocimiento de sus consecuencias; y la libertad implica la facultad de autodeterminación exenta de presiones externas o vicios. De acuerdo con Espinoza Espinoza (2010), el quebrantamiento de cualquiera de estos tres presupuestos internos desvirtúa la idoneidad del consentimiento y da lugar a la invalidez o impugnabilidad del acto jurídico formalizado.

El elemento externo, por su parte, se concreta mediante la manifestación, la cual pone en conocimiento de la otra parte o del mercado la decisión adoptada. La tensión histórica entre la voluntad interna (teoría de la voluntad) y la manifestación externa (teoría de la declaración) ha sido moderada por el principio de la buena fe y la tutela de la confianza. En esta línea, Vidal Ramírez (2011) precisa que, si bien la voluntad interna es la causa sustancial del negocio, el derecho moderno prioriza la declaración manifiesta para garantizar la seguridad jurídica del tráfico comercial, impidiendo que una reserva mental impida el cumplimiento de las obligaciones asumidas.

2.4.2. *Clasificación: Manifestación expresa y tácita*

La doctrina civilista clasifica tradicionalmente la manifestación de la voluntad según el modo de su exteriorización en expresa y tácita. La manifestación expresa, también denominada directa, es aquella que se efectúa mediante el lenguaje oral, escrito, o a través de signos inequívocos y medios electrónicos diseñados específicamente para comunicar la intención del sujeto. En el ámbito del tráfico contemporáneo, este tipo de exteriorización no exige formalidades complejas salvo que la ley o las partes lo impongan; basta con que el canal empleado exteriorice de forma clara la decisión de obligarse. Según León Barandiarán (1991), en la manifestación expresa la señal o medio utilizado tiene como función primaria y directa la transmisión inmediata del pensamiento negocial.

Por el contrario, la manifestación tácita —o indirecta— se deduce inductivamente de un comportamiento, hecho o conjunto de actos ejecutados por el sujeto que revelan, de forma indudable, la existencia de una voluntad subyacente. En esta modalidad, el comportamiento no tiene por finalidad primaria la comunicación directa del consentimiento, pero de su realización se infiere necesariamente la intención contractual, al ser incompatible con una postura distinta. Como observa Lohmann Luca de Tena (1994), la validez de la manifestación tácita descansa en la certidumbre de la inferencia

lógica (los *facta concludentia*), la cual no debe dejar espacio razonable para interpretaciones dudosas o equívocas respecto al querer del agente.

No obstante esta dicotomía, la manifestación tácita encuentra límites rígidos en el propio ordenamiento jurídico. No procede su aplicación cuando la ley exige una forma *ad solemnitatem* de carácter expreso o cuando las partes han pactado expresamente una formalidad estricta para la validez de sus pactos. Sobre este punto, Osterling Parodi y Castillo Freyre (2008) señalan que, aunque ambas formas de manifestación ostentan en principio la misma equivalencia funcional en el derecho sustantivo, la modalidad tácita es de interpretación restrictiva y cede ante los supuestos donde la certeza del consentimiento demande un acto indubitable y directo de exteriorización.

2.4.3. *El silencio como manifestación de la voluntad en el derecho civil.*

En el ámbito del Derecho Civil, la regla general consagra la máxima *qui tacet consentire non videtur* (quien calla no otorga), en virtud de la cual el silencio por sí solo constituye un hecho neutro o equívoco que carece de idoneidad para generar obligaciones. A diferencia de las manifestaciones expresas o tácitas, la inactividad, el mutismo o la abstención de un sujeto no permiten inferir razonablemente una declaración de voluntad ni un asentimiento contractual. En este sentido, Torres Vásquez (2012) afirma que el silencio es una omisión absoluta de expresión que no puede equipararse autónomamente a la manifestación negocial, dado que de la nada nada proviene en el terreno de las obligaciones normativas.

Sin embargo, el ordenamiento normativo admite excepciones donde el silencio adquiere el valor jurídico de una manifestación de voluntad, dando origen al denominado "silencio circunstanciado" o cualificado. Esta atribución de eficacia sobreviene únicamente cuando la ley así lo dispone expresamente, cuando las partes lo han estipulado contractualmente de forma previa, o cuando se deriva de los usos y costumbres de un

sector o de las relaciones preexistentes entre los contratantes. De la Puente y Lavalle (2017) resalta que en estos supuestos excepcionales no es el silencio en sí el que genera el efecto jurídico, sino el marco contextual o el deber normativo preestablecido de hablar que pesaba sobre el sujeto omiso.

Por consiguiente, para que el silencio surta efectos vinculantes en la contratación civil se requiere que el sujeto objeto del requerimiento haya tenido la oportunidad real y el deber legal o convencional de manifestar su discrepancia. Si el sujeto permanece inactivo teniendo la obligación formal de pronunciarse para evitar la consolidación de un efecto legal, el derecho dota a su pasividad de un valor de aceptación tácitamente imputada. Como señala Morales Hervias (2011), la valoración del silencio como consentimiento exige un examen riguroso de la buena fe objetiva y de la lealtad en las tratativas precontractuales, evitando que la inacción involuntaria de una parte sea instrumentalizada en su perjuicio.

2.5. El Consentimiento Contratual

2.5.1. Concepto y naturaleza jurídica del consentimiento

El consentimiento representa la columna vertebral de la contratación civil y constituye el punto de encuentro en el que converge la pluralidad de voluntades individuales para dar nacimiento a un negocio jurídico bilateral o plurilateral. Dogmáticamente, no equivale a la mera suma aritmética de dos intenciones aisladas, sino al resultado de un proceso de integración en el que las partes concuerdan sobre un mismo objeto y causa obligacional. Al respecto, Messineo (1954) destaca que la naturaleza jurídica del consentimiento radica en su carácter de acto bilateral unificado, mediante el cual las pretensiones opuestas o complementarias de los sujetos de derecho se funden en una reglamentación común dotada de fuerza vinculante.

Desde la perspectiva de su estructura sustancial, el consentimiento opera tanto como un presupuesto de validez como un elemento constitutivo esencial del contrato. Su existencia exige no solo la coincidencia externa de las declaraciones de voluntad, sino también la coincidencia cualitativa sobre las cláusulas sustanciales del acuerdo. De la Puente y Lavalle (2017) sostiene que el consentimiento es el alma del contrato, un fenómeno complejo en el que la oferta y la aceptación pierden su autonomía previa para transformarse en una norma jurídica privada que autorregula de forma dispositiva la esfera patrimonial de las partes contratantes.

En el contexto contemporáneo, la naturaleza jurídica del consentimiento ha experimentado una profunda revisión crítica a raíz de la contratación masiva y los entornos digitales. Si bien la concepción clásica lo entendía como el fruto de un debate o negociación deliberada entre pares iguales, hoy se reconoce su dimensión funcional como la adhesión razonada a un contenido prefijado. Según Díez-Picazo (2007), la esencia del consentimiento moderno no reside en la discusión previa de las condiciones contractuales, sino en la manifestación idónea de asentimiento que imputa responsabilidad jurídica al agente frente a la expectativa legítima generada en la otra parte.

2.5.2. Formación del consentimiento: La Oferta y la Aceptación

La formación del consentimiento contractual es un iter o proceso gradual que se perfecciona mediante la conjunción de dos actos jurídicos unilaterales y recepticios: la oferta y la aceptación. La oferta —o propuesta— es la declaración de voluntad firme, completa e inequívoca mediante la cual un sujeto (oferente) propone a otro la celebración de un contrato, conteniendo todos los elementos esenciales para que el negocio quede perfeccionado con la sola adhesión del destinatario. Como precisa López Santa María (2010), la oferta debe ser emitida con la intención clara de obligarse (*animus*

contrahendi), manteniendo su eficacia vinculante durante el plazo legal o convencional en que permanezca vigente frente al destinatario.

La aceptación, por su parte, constituye la respuesta lisa, llana y congruente con la cual el destinatario (aceptante) manifiesta su conformidad absoluta con los términos contenidos en la propuesta recibida. Para que la aceptación adquiera la aptitud de perfeccionar el contrato, debe ser idéntica a la oferta formulada; cualquier modificación, reserva o condicionamiento introducido por el aceptante desnaturaliza dicho acto y se traduce legalmente en una contraoferta o nueva propuesta. En este sentido, Osterling Parodi y Castillo Freyre (2008) señalan que la perfecta simetría entre la oferta y la aceptación es el presupuesto indispensable para la integración del consentimiento, extinguiéndose la fase precontractual para dar paso al vínculo obligatorio.

El estudio de este proceso cobra singular importancia al abordar la distancia temporal o espacial entre la emisión de la propuesta y su aceptación formal. Las reglas de vinculación, revocabilidad y caducidad de ambas declaraciones constituyen el eje metodológico para determinar el momento exacto en que se traba el acuerdo de voluntades. De acuerdo con Torres Vásquez (2012), la delimitación técnica de la oferta y la aceptación no solo fija la génesis del contrato, sino que marca el límite entre la libertad de negociación caracterizada por la buena fe y la responsabilidad civil contractual nacida del acuerdo perfeccionado.

2.5.3. Vicios de la voluntad en la contratación civil (error, dolo, violencia e intimidación).

Los vicios de la voluntad son anomalías o perturbaciones que afectan los elementos internos del consentimiento (discernimiento, intención o libertad), provocando una incongruencia entre la intención real del sujeto y la declaración emitida. El ordenamiento jurídico prevé la figura de los vicios no para proteger la declaración formal,

sino para tutelar la invalidez o anulabilidad del negocio cuando la voluntad se ha formado de manera defectuosa. Según Espinoza Espinoza (2010), el sistema de vicios del consentimiento constituye una garantía constitucionalizada de la autonomía privada, asegurando que solo los compromisos asumidos de forma libre y consciente generen efectos jurídicos plenos.

Entre las anomalías que afectan la intención se encuentran el error y el dolo. El error consiste en un conocimiento equivocado o en la falsa representación de la realidad que induce al sujeto a celebrar un acto que de otro modo no habría realizado; para viciar el consentimiento debe ser sustancial y reconocible por la otra parte. El dolo, en cambio, implica el empleo de artificios, engaños o maquinaciones maliciosas destinadas a inducir a error al contratante. Vidal Ramírez (2011) destaca que, mientras en el error el sujeto se equivoca espontáneamente, en el dolo la falsa apreciación es provocada deliberadamente por la contraparte o un tercero para obtener una ventaja indebida.

Por otro lado, la violencia y la intimidación constituyen anomalías que privan al sujeto de su libertad de autodeterminación. La violencia física (fuerza irresistible) suprime de raíz la voluntad y produce la nulidad absoluta del acto, mientras que la intimidación (fuerza moral o amenaza ilegítima de un mal inminente y grave) vicia la voluntad generando su anulabilidad. Como sostiene Taboada Córdova (2002), la tutela frente a la coerción o al engaño busca restaurar la equidad negocial, garantizando que el contrato civil no sea instrumentalizado como un mecanismo de imposición o abuso del derecho.

2.6. El Momento y Lugar del Perfeccionamiento Contractual

2.6.1. Importancia jurídica de determinar el momento de perfección (ley aplicable, capacidad, riesgos)

La determinación del instante preciso en que el contrato se perfecciona es un problema de trascendental relevancia en la teoría general del negocio jurídico. El perfeccionamiento marca el límite cronológico entre la fase de tratativas o negociación precontractual —donde aún rige una libertad de retiro sujeta a la buena fe— y la consolidación de la relación obligatoria binding (*pacta sunt servanda*). En primer lugar, este hito temporal fija la ley aplicable al contrato, pues las normas vigentes en el momento exacto del perfeccionamiento rigen su validez, interpretación y efectos obligacionales. Según De la Puente y Lavalle (2017), el momento del perfeccionamiento inmuniza al acuerdo frente a modificaciones legislativas posteriores, garantizando el principio de irretroactividad de las leyes y salvaguardando la seguridad jurídica contractual.

En segundo lugar, el momento de la perfección determina la evaluación de la capacidad jurídica y el estado de vigencia de los presupuestos de validez en las partes. La capacidad de ejercicio de los contratantes, la ausencia de vicios de la voluntad y la legitimación para disponer de los bienes deben concurrir al instante de la formación del vínculo; de igual modo, permite resolver los conflictos derivados de la incapacidad sobrevenida, la muerte o la revocación de la oferta emitidas antes del nacimiento del vínculo. Como señala Osterling Parodi y Castillo Freyre (2008), la vigencia temporal de la oferta y la capacidad requerida se juzgan al momento de la formación de la voluntad común, extinguiéndose el derecho de revocar o retirar la propuesta una vez perfeccionado el acuerdo.

Finalmente, la fijación del momento del perfeccionamiento es determinante para la teoría de los riesgos y la transferencia de los derechos reales en los contratos traslativos

de dominio. Determinar la hora exacta de la perfección permite imputar el riesgo por la pérdida, deterioro o perecimiento de la cosa debida por caso fortuito o fuerza mayor (*res perit domino* o *res perit debitori*, según la tradición jurídica adoptada). Al respecto, Díez-Picazo (2007) precisa que el tiempo de perfeccionamiento incide de forma directa en el devengo de intereses, el cómputo de plazos de prescripción extensiva, el ejercicio de la acción pauliana o la generación de daños por mora en el cumplimiento.

2.6.2. Importancia jurídica de determinar el lugar de perfección (competencia territorial e internacional)

El lugar en que se considera celebrado el contrato no constituye una mera cuestión formal o de localización geográfica, sino un punto de conexión normativo esencial para el Derecho Procesal Civil y el Derecho Internacional Privado. La fijación del fuero territorial determina cuál es el juez o tribunal competente en razón de la materia y el territorio para conocer de las controversias relativas a la validez, ejecución, rescisión o resolución del negocio jurídico. De acuerdo con Torres Vásquez (2012), cuando los contratantes no han pactado expresamente una jurisdicción o fuero de sumisión, las reglas procesales supletorias atribuyen la competencia judicial al fuero del lugar de celebración del contrato (*lex loci celebrationis*).

En el ámbito del Derecho Internacional Privado, la delimitación del lugar de perfección cobra singular complejidad frente a relaciones jurídicas transfronterizas. Este elemento de localización permite dirimir la norma conflictual idónea para determinar la legislación nacional sustantiva aplicable al contrato cuando existe colisión de leyes en el espacio. Según Arias-Schreiber Pezet (2011), la doctrina contractual clásica ha acudido históricamente a la regla *lex loci contractus* para establecer la disciplina del acto, resultando imprescindible precisar si el contrato se perfeccionó en la jurisdicción del oferente o en la del aceptante para fijar el marco normativo rector.

Por último, el lugar de celebración influye decisivamente en el régimen tributario aplicable, las formalidades legales exigibles y los usos y costumbres interpretativos del negocio. La validez de las formas sustanciales del contrato se rige comúnmente por la ley de su celebración (*locus regit actum*), exigiendo que las solemnidades cumplan con la normativa del país o localidad donde cristalizó el acuerdo. En esta línea, Espinoza Espinoza (2010) enfatiza que, en el contexto de la contratación moderna y transfronteriza, la correcta atribución espacial del perfeccionamiento permite tutelar la certeza jurídica, reduciendo los litigios internacionales derivados de la diversidad de ordenamientos jurídicos involucrados.

2.7. Teorías Doktrinarias sobre la Contratación entre Ausentes

2.7.1. Teoría de la Declaración o Emisión

La teoría de la declaración —o de la emisión— sostiene que el contrato entre personas distantes se perfecciona en el preciso momento en que el destinatario de la propuesta manifiesta exteriormente su voluntad de aceptarla, sin importar si dicha declaración es enviada al oferente o si este llega a conocerla. Bajo este postulado clásico, basta con que el aceptante exprese de forma categórica su asentimiento (ya sea consignándolo en un documento, grabado o registro) para que se entienda integrado el consentimiento. Al respecto, Messineo (1954) explica que esta postura prioriza la concurrencia subjetiva de las intenciones negociales, considerando que la sola exteriorización del "querer" del aceptante colma el requisito del acuerdo sin necesidad de actos posteriores.

Desde la perspectiva dogmática, esta postura presenta ventajas operativas en términos de celeridad, ya que retrotrae la formación del contrato al momento más temprano del itinerario obligacional. No obstante, ha sido severamente criticada por la doctrina mayoritaria por generar una grave indefensión e inseguridad jurídica para el

oferente. Como bien observa De la Puente y Lavalle (2017), la teoría de la emisión deja al proponente en una situación de total incertidumbre, obligándolo a quedar vinculado por un acuerdo cuya existencia desconoce por completo y que podría haber sido manifestado de forma puramente reservada o no exteriorizada fehacientemente hacia el exterior.

Por tales deficiencias, la teoría de la declaración ha sido desplazada en la mayoría de los códigos civiles modernos, quedando relegada a supuestos excepcionales o interpretaciones residuales. Su debilidad estriba en que una voluntad declarada pero guardada en el fuero privado del aceptante no reúne los caracteres de una declaración recepticia dirigida a la contraparte. De acuerdo con López Santa María (2010), vincular jurídicamente al oferente sin que este tenga la menor posibilidad objetiva de saber si su propuesta fue acogida rompe la lealtad y el equilibrio operacional que exige la buena fe precontractual.

2.7.2. Teoría de la Expedición o Remisión

Como una superación a la fragilidad de la teoría de la emisión, la teoría de la expedición —o de la remisión— añade un elemento objetivo: la aceptación no solo debe ser declarada, sino desprendida del control del aceptante mediante su envío o despacho directo al oferente. El hito que marca la perfección del contrato radica en el instante en que la carta, el documento o el mensaje de datos es depositado en el servicio postal o remitido a través del canal de comunicación. Según Díez-Picazo (2007), en esta fase el aceptante demuestra la irrevocabilidad de su decisión, dado que al desprenderse del medio de comunicación pierde el control sobre el mensaje, haciendo irreversible la manifestación de su consentimiento.

La justificación teórica de esta postura descansa en que el acto de despacho o remisión quita todo carácter dubitativo o secreto a la aceptación, transformándola en un

hecho jurídico indiscutible y computable objetivamente. Esta regla, históricamente arraigada en los sistemas jurídicos anglosajones (*mailbox rule*), busca agilizar las transacciones comerciales protegiendo al aceptante desde el momento en que cumple con responder al oferente. Para Torres Vásquez (2012), la teoría del despacho equilibra el proceso al evitar que el aceptante quede supeditado a los retrasos o pérdidas del medio de transporte empleado para hacer llegar su respuesta.

A pesar de su practicidad mercantil, esta doctrina también enfrenta objeciones sustanciales en el derecho civil continental, puesto que el riesgo de la pérdida o extravío del medio de comunicación en el trayecto se traslada injustamente al oferente. Si la correspondencia se destruye antes de arribar a su destino, el proponente quedaría obligado por un contrato del cual nunca tuvo noticia alguna. Como enfatiza Osterling Parodi y Castillo Freyre (2008), la expedición garantiza la firmeza del asentimiento del aceptante, pero descuida la tutela del oferente al atribuirle efectos obligacionales a una declaración que aún no ha ingresado en su esfera de alcance ni control.

2.7.3. Teoría de la Recepción

La teoría de la recepción postula que el perfeccionamiento del contrato entre ausentes no exige que el oferente conozca efectivamente la aceptación, sino que basta con que el mensaje contentivo de la misma ingrese a su esfera de control o ámbito de disponibilidad. El contrato queda perfeccionado cuando la aceptación llega al domicilio, buzón o sistema de información del proponente, asumiéndose que a partir de ese momento estuvo en condiciones razonables de tomar conocimiento de su contenido. Al respecto, Espinoza Espinoza (2010) sostiene que esta teoría armoniza la seguridad jurídica con la realidad práctica, estableciendo una presunción objetiva de conocimiento basada en la normalidad del tráfico comercial.

La gran virtud dogmática de esta doctrina radica en la distribución equitativa de los riesgos de la comunicación entre las partes. El aceptante asume la carga y el riesgo del envío hasta que la declaración llega a la esfera del oferente; una vez que la aceptación ingresa a la dirección o casilla del proponente, el riesgo se traslada a este último, a quien le corresponde la diligencia de revisar sus comunicaciones. En este sentido, Vidal Ramírez (2011) destaca que la recepción no exige un acto cognoscitivo subjetivo, sino la simple verificabilidad objetiva de la llegada de la respuesta, lo cual dota de certeza e inmediatez a la formación del vínculo obligatorio.

En la actualidad, la teoría de la recepción se ha consolidado como el estándar normativo predilecto para la contratación civil y de comercio electrónico en la mayoría de las legislaciones comparadas y leyes modelo internacionales. Su flexibilidad operativa permite adaptar el concepto de "esfera de control" tanto al buzón de correo tradicional como a los servidores de correo electrónico y plataformas digitales. Como bien concluye Taboada Córdova (2002), esta teoría evita las complejas dificultades probatorias de la teoría del conocimiento y los abusos de la teoría de la emisión, erigiéndose como el punto de equilibrio idóneo para la autonomía de la voluntad en la era moderna.

2.7.4. Teoría del Conocimiento o Información.

La teoría del conocimiento —o de la información— representa la postura más garantista para el oferente, al sostener que el contrato solo se perfecciona en el momento en que este toma conocimiento efectivo de la aceptación emitida por el destinatario de la propuesta. Bajo esta perspectiva, el consentimiento no es la simple convergencia de actos formales, sino la efectiva coetaneidad psíquica de dos voluntades conscientes la una de la otra. Según Morales Hervías (2011), esta corriente se fundamenta en el carácter recepticio de las declaraciones de voluntad, exigiendo que la aceptación cumpla su función comunicativa al ser aprehendida intelectualmente por su destinatario.

A pesar de su impecable rigor lógico-formal bajo el dogma absolutista de la voluntad, esta teoría enfrenta severas dificultades operativas que atentan contra la fluidez y seguridad del tráfico jurídico. Su aplicación estricta deja la eficacia del contrato a expensas de la mera manifestación subjetiva del oferente, quien podría alegar deshonestamente no haber leído la aceptación para liberarse de sus compromisos o retractarse de la oferta. Sobre este aspecto, Albaladejo (2002) critica que la teoría de la información genera una "presunción de mala fe", al conceder al proponente una ventaja desmedida que le permite controlar la fecha de nacimiento del acuerdo a su entero arbitrio.

Para mitigar esta vulnerabilidad, las legislaciones que acogen formalmente la teoría del conocimiento suelen acompañarla indisolublemente de una presunción legal relativa (*iuris tantum*) de recepción. Se presume de derecho que el oferente conoce la aceptación cuando esta llega a su domicilio o lugar de correspondencia, invirtiendo la carga de la prueba sobre el proponente si alega no haber podido conocerla sin su culpa. De acuerdo con Arias-Schreiber Pezet (2011), esta corrección normativa matiza el rigorismo subjetivo de la teoría de la información, acercando sustancialmente sus efectos prácticos a los de la teoría de la recepción.

2.8. Régimen Legal del Perfeccionamiento en el Código Civil (*Ajustar según tu legislación nacional*)

2.8.1. *Análisis de los artículos sobre contratación entre presentes y ausentes*

El sistema civil peruano aborda la formación del consentimiento diferenciando entre la contratación entre presentes y entre ausentes a partir de la inmediatez de la comunicación, más que de la presencia física de las partes. El artículo 1373 del Código Civil establece como regla general que el contrato queda perfeccionado en el momento y lugar en que la aceptación es conocida por el oferente, lo que a primera vista formaliza la teoría del conocimiento. Sin embargo, el artículo 1374 del mismo cuerpo normativo

complementa y corrige este criterio al precisar que la oferta, su revocación, la aceptación y cualquier otra declaración contractual se consideran conocidas desde el instante en que llegan al domicilio del destinatario. Al respecto, De la Puente y Lavalle (2017) explica que esta dicotomía legal articula un sistema mixto orientativo donde la noción tradicional de "conocimiento" queda atenuada por una presunción objetiva de cognoscibilidad basada en la llegada del mensaje a la esfera de control del proponente.

En la contratación entre presentes, la inmediatez temporal extingue la brecha procesal entre la emisión de la oferta y su aceptación, entendiéndose que el acuerdo se consolida de forma instantánea al no existir intervalo de tiempo jurídicamente relevante. Por el contrario, en la contratación entre ausentes —donde media un lapso computable o la intervención de un canal de transmisión asincrónico— la norma busca equilibrar la tutela del oferente y del aceptante determinando un hito objetivo indiscutible. Como observa Torres Vásquez (2012), el legislador peruano abandonó la noción estrictamente física de la ausencia para enfocarse en el medio de comunicación empleado, regulando de manera equivalente la contratación por correspondencia tradicional y las comunicaciones mediante tecnología o agentes intermediarios.

Asimismo, el marco normativo regula expresamente las vicisitudes del iter contractual entre distantes, tales como la caducidad de la oferta, la retractación y la aceptación extemporánea o modificada. El articulado estipula que la aceptación tardía o aquella que introduce variaciones a la propuesta original no perfecciona el vínculo, sino que opera legalmente como una contraoferta emitida por el primigenio aceptante. Según Osterling Parodi y Castillo Freyre (2008), esta rigidez formal protege la integridad de la autonomía privada, asegurando que la voluntad contractual se consolide únicamente cuando exista una perfecta coincidencia técnica entre los términos propuestos y la conformidad recibida dentro del plazo de vigencia establecido.

2.8.2. *Adopción de la teoría de la recepción en el sistema civil local*

Aunque la redacción literal del artículo 1373 del Código Civil menciona el "conocimiento" de la aceptación, la interpretación sistemática junto con el artículo 1374 consagra de manera indubitable la adopción de la teoría de la recepción mitigada o cognoscibilidad objetiva. La norma consagra una presunción *iuris tantum* según la cual se presume el conocimiento de la declaración contractual cuando esta alcanza la dirección o ámbito de disponibilidad del destinatario. De acuerdo con Espinoza Espinoza (2010), esta formulación traslada la carga probatoria al destinatario que alegue no haber conocido la aceptación, quien únicamente podrá desvirtuar la presunción si demuestra que le fue imposible tomar conocimiento de ella sin su culpa o por causa de fuerza mayor.

La opción del codificador por la teoría de la recepción responde a la necesidad de otorgar máxima certeza y celeridad a las transacciones patrimoniales, desechando las complejas indagaciones psicológicas sobre cuándo la mente del oferente aprehendió efectivamente el mensaje. Al fijar el momento de perfeccionamiento en el hito objetivo del arribo o recepción de la aceptación, el ordenamiento protege la expectativa legítima del aceptante, quien no queda supeditado a la arbitrariedad o negligencia de la contraparte en la revisión de sus comunicaciones. Sobre este punto, Vidal Ramírez (2011) destaca que la teoría de la recepción constituye la solución más coherente con el principio de la buena fe objetiva, al imponer al oferente el deber de diligencia sobre la correspondencia dirigida a su domicilio o casilla.

Finalmente, la consolidación de la teoría de la recepción en el sistema civil local ha facilitado la transición e integración dogmática hacia la contratación por medios electrónicos y tecnologías de la información. Al no exigir una cognición biológica sino la simple disponibilidad en la esfera de control del destinatario, el concepto de "domicilio" o "dirección" se extiende con naturalidad jurídica hacia las casillas de correo electrónico,

servidores y plataformas informáticas. En esta línea, Taboada Córdova (2002) concluye que el modelo adoptado por el Código Civil demuestra una notable flexibilidad prospectiva, permitiendo calificar como recepción la entrada de un mensaje de datos en el sistema de información asignado al oferente.

2.9. Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) en el Entorno

Jurídico

2.9.1. Las TIC y la Sociedad de la Información

El vertiginoso desarrollo de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) ha transformado de manera irreversible las dinámicas socioeconómicas, dando paso a la denominada Sociedad de la Información. En este nuevo paradigma, el intercambio de bienes y servicios prescinde crecientemente de la presencialidad física y del soporte cartáceo tradicional para articularse mediante redes cibernéticas y flujos de datos asincrónicos. La ciencia jurídica no permanece ajena a este fenómeno; por el contrario, se ve en la necesidad dogmática de reinterpretar categorías clásicas como la forma, la presencia y la declaración para dar cobertura sustancial a las interacciones virtuales. Al respecto, Castells (2006) sostiene que la tecnología no constituye un simple instrumento accesorio, sino la infraestructura misma que reconfigura las relaciones sociales y contractuales en un entorno interconectado y global.

En el ámbito del Derecho Civil, la irrupción de las TIC supone la transición decisiva del documento escrito en soporte papel hacia el mensaje de datos o documento electrónico como vehículo idóneo para la emisión de declaraciones de voluntad. El soporte informático no altera la naturaleza intrínseca del negocio jurídico ni atenúa la necesidad del consentimiento, pero introduce nuevas variables respecto a la perdurabilidad, integridad y transmisibilidad de la manifestación. Como observa Illescas Ortiz (2001), el mensaje de datos constituye un medio gráfico-electrónico que exige

superar el reduccionismo analógico, reconociendo que los impulsos digitales poseen la aptitud técnica para almacenar información y representar actos jurídicos con total certeza probatoria.

Por consiguiente, la articulación de las TIC en el tráfico privado plantea el reto de equilibrar el principio de libertad de forma contractual con las exigencias de seguridad jurídica y tutela de la confianza. El marco normativo privado debe adaptarse para evitar que las formalidades decimonónicas se transformen en barreras injustificadas al comercio telemático, sin descuidar por ello las garantías sustanciales de la voluntad. De acuerdo con Davara Rodríguez (2012), la integración de las tecnologías de la información en el Derecho de Contratos no requiere la creación de un sistema normativo insular o al margen del Código Civil, sino la flexibilización funcional de sus principios rectores para acoger la contratación digital.

2.9.2. Medios Electrónicos y Tecnológicos de Contratación

Los medios electrónicos de contratación abarcan una pluralidad heterogénea de plataformas e instrumentos técnicos que permiten la confluencia de la oferta y la aceptación a través de redes telemáticas. Desde el uso del correo electrónico hasta las plataformas web estructuradas bajo modalidades de adhesión como los contratos *clickwrap* (donde el consentimiento se exterioriza mediante un clic en una casilla de aceptación), el entorno digital ha dinamizado la formación del vínculo obligatorio. Según Lorenzetti (2001), los contratos celebrados por medios tecnológicos son, en su mayoría, verdaderos contratos con condiciones generales de contratación, donde la libertad de configuración se ve limitada y exige un rigor reforzado en la transparencia informativa previa a la emisión del asentimiento.

Una manifestación más compleja de este fenómeno la constituyen los agentes electrónicos autónomos y la contratación algorítmica, en los que la emisión de la oferta o

la ejecución del contrato son gestionadas por programas informáticos sin intervención humana directa en cada transacción. En un peldaño superior de innovación se ubican los *smart contracts* o contratos inteligentes desplegados sobre tecnología *blockchain*, los cuales operan mediante código cifrado autoejecutable (*if/then*) que garantiza el cumplimiento inexorable de las prestaciones. Para Morales Hervias (2011), aunque el *smart contract* se exprese en lenguaje de programación, su eficacia jurídica civil sigue supeditada a la existencia de un acuerdo de voluntades previo que le sirva de causa o título legitimador.

La diversidad de estas tecnologías exige catalogar su naturaleza temporal para aplicar correctamente las reglas del perfeccionamiento contractual. Mientras que la interacción por videoconferencia o sistemas de mensajería instantánea sincrónica se equipara funcionalmente a la contratación entre presentes, el correo electrónico y las plataformas web asincrónicas operan bajo la lógica de la contratación entre ausentes. En este sentido, Delgado Echeverría y Parra Lucán (2007) señalan que la clave para determinar la disciplina legal del medio tecnológico radica en evaluar si la comunicación permite un diálogo interactivo e inmediato o si requiere la remisión de un mensaje a la casilla o servidor de la contraparte para perfeccionar el acuerdo.

2.9.3. Identificación y Autenticación Digital

La identificación de las partes y la verificación de la integridad de los mensajes de datos constituyen los dos pilares de mayor complejidad en la contratación a través de medios electrónicos. Frente a la imposibilidad de acudir al cotejo de la firma manuscrita sobre papel, la técnica ha desarrollado diversos mecanismos de autenticación digital que abarcan desde claves de acceso simples hasta la criptografía asimétrica de clave pública. Como apunta Martínez Nadal (2000), la firma electrónica en sentido amplio comprende cualquier conjunto de datos en forma electrónica anejos a un mensaje que permiten

identificar al firmante, mientras que la firma digital avanzada u homologada ofrece un nivel superior de certeza al garantizar de forma matemática la autoría y la inalterabilidad del documento.

Para resolver la incertidumbre probatoria en el tráfico cibernético, la legislación comparada y las leyes modelo han consagrado el principio de equivalencia funcional de los medios electrónicos. Este principio establece que no se denegarán efectos jurídicos, validez ni fuerza obligatoria a una manifestación de voluntad o a un contrato por el solo hecho de estar contenido en un mensaje de datos o firmado electrónicamente. De acuerdo con Mateu de Ros (2004), la firma electrónica calificada cumple con las mismas funciones jurídicas sustanciales que la firma manuscrita (función indicativa, declarativa y probatoria), garantizando el no repudio de la declaración de voluntad vertida por el suscriptor del certificado digital.

En consecuencia, la firma electrónica no representa únicamente un instrumento de seguridad informática, sino una piedra angular para el valor probatorio del documento electrónico en los procesos judiciales civiles. Un documento digital provisto de una firma calificada goza de una presunción legal de autoría e integridad que invierte la carga de la prueba hacia quien tache de falso el mensaje de datos o desconozca la transacción. Según Espinoza Espinoza (2010), este marco de autenticación otorga la certidumbre requerida para que los actos patrimoniales celebrados en entornos virtuales mantengan plena eficacia obligacional frente a las partes y ante los tribunales de justicia.

2.9.4. La Manifestación de la Voluntad por Medios Electrónicos

En el entorno digital, la exteriorización del querer interno adopta formas atípicas que sustituyen la oralidad o la escritura manuscrita por interacciones lógicas o pulsaciones electrónicas. El uso del "clic" mediante un botón de aceptación en una página web, el marcado de casillas (*checkboxes*) o la interacción con interfaces gráficas en contratos

clickwrap constituyen formas genuinas y directas de manifestación expresa de la voluntad. De acuerdo con Lorenzetti (2001), estas conductas equivalen funcionalmente a una declaración escrita formal, siempre que la plataforma asegure que el usuario realiza el acto consciente de asentimiento como un canal inequívoco de exteriorización negocial.

Sin embargo, la inmaterialidad del espacio cibernético acentúa el problema de la imputación de la declaración y el riesgo de suplantación de identidad. A diferencia del entorno analógico, donde el documento firmado permite la verificación grafotécnica, en las comunicaciones electrónicas ordinarias existe la posibilidad de que la manifestación sea emitida por un tercero distinto al titular de la cuenta o dispositivo. Al respecto, Illescas Ortiz (2001) observa que la autoría de la manifestación de voluntad por medios electrónicos descansa en mecanismos de presunción legal derivados del uso de credenciales de autenticación, trasladando al titular del certificado o sistema la responsabilidad de resguardar sus claves de acceso bajo estándares razonables de diligencia.

Asimismo, la creciente intervención de algoritmos e inteligencia artificial en la formación y ejecución del consentimiento plantea discusiones doctrinarias sobre la atribución de la voluntad. Cuando un sistema automatizado emite una oferta o acepta un pedido según parámetros preprogramados sin supervisión humana en tiempo real, la manifestación continúa imputándose a la persona natural o jurídica que configuró e implementó dicho agente informático. En esta línea, Morales Hervias (2011) sostiene que el agente electrónico no es sujeto de derecho ni titular de voluntad propia, sino un mero canal o instrumento técnico mediante el cual el sujeto proyecta su autonomía privada al mercado telemático.

2.9.5. El Perfeccionamiento del Contrato Electrónico Civil

Determinar el instante y lugar de perfección en los contratos electrónicos exige calificar previamente la naturaleza sincrónica o asincrónica de la comunicación empleada. La contratación efectuada en tiempo real a través de videoconferencias o salas de chat interactivas se equipara dogmáticamente a la contratación entre presentes, puesto que el diálogo directo permite la recepción inmediata de la aceptación. Por el contrario, cuando la transacción involucra correo electrónico o plataformas web donde media un intervalo entre la emisión del mensaje y su consolidación, el perfeccionamiento se rige bajo las reglas de la contratación entre ausentes. Según Delgado Echeverría y Parra Lucán (2007), la distinción entre presencia y ausencia en la era digital no es espacial sino temporal, atendiendo a la inmediatez de la interacción de los contratantes.

En la contratación asincrónica, el hito que marca la perfección del contrato se adecúa a la teoría de la recepción mediante el concepto de "esfera de control digital". El contrato se perfecciona en el preciso momento en que el mensaje de datos contentivo de la aceptación ingresa al servidor de correo, bandeja de entrada o sistema de información designado por el oferente, con independencia de si este último leyó efectivamente el contenido. Como precisa Espinoza Espinoza (2010), la llegada del archivo o paquete de datos a la dirección o casilla electrónica asignada genera la presunción de cognoscibilidad, asumiendo el oferente el deber de diligencia de revisar su sistema de recepción de mensajes.

Respecto al lugar de perfeccionamiento, la deslocalización física y el carácter transfronterizo del ciberespacio introducen complejidad al momento de fijar el fuero territorial aplicable. Frente a la indeterminación del lugar en que se ubica físicamente el servidor o el centro de datos que procesa el mensaje, la doctrina moderna y el marco normativo de referencia señalan que el contrato se presume celebrado en el lugar donde

el oferente tiene su domicilio habitacional o establecimiento principal. Para Davara Rodríguez (2012), esta solución legal busca evitar la dispersión jurisdiccional derivada de la ruta que siguen los paquetes de información en la red, garantizando un punto de conexión previsible para ambas partes.

2.9.6. Asimetría Informativa y Protección en la Contratación Digital

La contratación a través de plataformas digitales acentúa sustancialmente la asimetría informativa entre los proveedores de bienes y servicios y los consumidores o adherentes civiles. En la gran mayoría de casos, el contrato electrónico adopta la estructura de un contrato de adhesión prefijado unilateralmente, donde las cláusulas o condiciones generales son contenidas en extensos documentos legales como las licencias *browsewrap* o *sign-in wrap*. Al respecto, Torres Vásquez (2012) subraya que esta brecha estructural exige una tutela jurídica reforzada, a fin de evitar que la libertad de contratación sea instrumentalizada mediante la imposición de cláusulas abusivas, vejatorias o restrictivas de derechos fundamentales.

Para restaurar el equilibrio contractual y garantizar un consentimiento verdaderamente libre e informado, el ordenamiento exige el cumplimiento estricto del principio de transparencia e información previa. El proveedor o predisponente está en el deber de poner a disposición del usuario de manera clara, accesible y previa a la aceptación, la totalidad del contenido contractual, sus consecuencias jurídicas y las especificaciones técnicas del negocio. En esta dirección, De la Puente y Lavalle (2017) resalta que la simple existencia teórica de un enlace o *hyperlink* a los términos contractuales no satisface la exigencia de transparencia si la interfaz no asegura una oportunidad real e ineludible de lectura e internalización por parte del adherente.

Asimismo, la protección en la contratación digital ha incorporado figuras de tutela posterior a la formación del vínculo, tales como el derecho de arrepentimiento o la

facultad de revocación del consentimiento sin expresión de causa dentro de un plazo de reflexión. Este mecanismo compensa las limitaciones de la contratación a distancia, donde el usuario no tiene contacto físico directo con el objeto o servicio antes de la celebración del negocio. Según López Santa María (2010), el derecho de desistimiento en los contratos electrónicos no desvirtúa el principio *pacta sunt servanda*, sino que garantiza que la autonomía privada mantenga su causa legitimadora en entornos de alta asimetría operativa y tecnológica.

2.10. Regulación Internacional y Normativa Comparada

2.10.1. Ley Modelo de la CNUDMI/UNCITRAL sobre Comercio Electrónico y Firmas Electrónicas

La Ley Modelo de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI/UNCITRAL) sobre Comercio Electrónico de 1996 y su posterior Ley Modelo sobre Firmas Electrónicas de 2001 constituyen los pilares del marco normativo global en materia de contratación telemática. Estos instrumentos no revisten la calidad de tratados vinculantes, sino de recomendaciones legislativas diseñadas para armonizar los ordenamientos nacionales y eliminar las barreras de origen normativo que dificultaban la expansión del comercio transfronterizo. Al respecto, Illescas Ortiz (2001) destaca que el aporte fundamental de las Leyes Modelo consistió en dotar a los Estados de criterios técnicos homogéneos para atribuir plenos efectos jurídicos al mensaje de datos y a la firma electrónica sin desnaturalizar los principios tradicionales del derecho privado.

Entre los principios rectores formulados por la CNUDMI destacan el principio de no discriminación de los medios electrónicos, el principio de neutralidad tecnológica y el principio de equivalencia funcional. La equivalencia funcional postula que una exigencia legal de forma escrita, firma o documento original queda plenamente satisfecha mediante

un mensaje de datos, siempre que la información sea accesible para su posterior consulta y el método de autenticación garantice la autoría e inalterabilidad de la declaración. En esta línea, Davara Rodríguez (2012) explica que este estándar flexible evitó la obsolescencia normativa frente al vertiginoso desarrollo de nuevas tecnologías, permitiendo que las legislaciones locales adapten sus reglas sobre el consentimiento sin modificar sustancialmente sus códigos civiles.

Respecto al perfeccionamiento contractual, la Ley Modelo sobre Comercio Electrónico acogió la teoría de la recepción para fijar el momento y lugar de formación del acuerdo mediante mensajes de datos. De conformidad con su artículo 15, el mensaje de datos se entiende recibido en el instante en que ingresa al sistema de información designado por el destinatario, desvinculando el perfeccionamiento de la lectura efectiva del contenido. De acuerdo con Martínez Nadal (2000), este criterio inspiró las reformas civiles en América Latina y Europa, consolidando la presunción de cognoscibilidad como la solución óptima para dirimir los riesgos de la comunicación en entornos digitales.

2.10.2. Tratamiento en la Unión Europea (Reglamento eIDAS) y otros sistemas jurídicos de referencia.

En el ámbito del derecho comunitario europeo, el Reglamento (UE) N.º 910/2014 relativo a la identificación electrónica y los servicios de confianza para las transacciones electrónicas en el mercado interior (Reglamento eIDAS), actualizado de forma sustancial por el Reglamento eIDAS 2 (UE) 2024/1183, representa el estándar de mayor sofisticación jurídica para la contratación digital. eIDAS consagra la validez transfronteriza y la plena eficacia jurídica de tres categorías de firmas electrónicas: la simple, la avanzada y la cualificada. Como señala Mateu de Ros (2004), la firma electrónica cualificada —basada en un certificado expedido por un prestador de servicios de confianza calificado y creada mediante un dispositivo seguro— goza de una

presunción legal de equivalencia estricta a la firma manuscrita, otorgándole un valor probatorio preferente ante las jurisdicciones de la Unión.

Por otro lado, los sistemas jurídicos pertenecientes a la tradición del *Common Law*, como el de los Estados Unidos de América, abordan el consentimiento digital mediante una perspectiva altamente pragmática basada en el principio de neutralidad de los medios. La Ley de Firmas Electrónicas en el Comercio Global y Nacional (ESIGN Act de 2000) y la Ley Uniforme de Transacciones Electrónicas (UETA de 1999) consagran que la validez o exigibilidad de un contrato no puede ser denegada por el simple hecho de que se haya utilizado un registro o firma electrónica en su formación. Según Castells (2006), el modelo anglosajón otorga mayor preeminencia a la autonomía de la voluntad y a la intención probada de las partes de quedar vinculadas, minimizando las exigencias de certificación gubernamental centralizada.

La convergencia legislativa impulsada por el Reglamento eIDAS y las normas estadounidenses de transacciones electrónicas ha servido como marco de referencia para las reformas legales en los países del sistema romano-germánico de América Latina. No obstante, mientras el modelo europeo enfatiza la regulación de la infraestructura de servicios de confianza para garantizar la seguridad técnica y la protección de datos, los sistemas de origen anglosajón priorizan la celeridad del tráfico y la flexibilidad probatoria. De acuerdo con Espinoza Espinoza (2010), la integración de estas corrientes en el Derecho Civil comparado permite responder a las demandas de la contratación internacional sin resentir las garantías fundamentales de validez y eficacia del negocio jurídico.

2.11. Marco conceptual

a. Contrato Civil

Acuerdo de voluntades entre dos o más partes que genera obligaciones y derechos recíprocos, regulado por el derecho civil, para crear, modificar o extinguir relaciones jurídicas patrimoniales o extrapatrimoniales.

b. Manifestación de la Voluntad

Expresión externa, libre y consciente de la intención de una persona para obligarse en un acto jurídico, sea de forma expresa o tácita, elemento esencial para la formación de un contrato.

c. Perfeccionamiento Contractual

Momento en que un contrato adquiere validez y eficacia legal, producto de la aceptación efectiva y concordante de la oferta por las partes involucradas, obligándolas jurídicamente.

d. Tecnologías de la Información (TI)

Conjunto de herramientas, aplicaciones y sistemas digitales que facilitan la creación, almacenamiento, procesamiento y transmisión de información, incluyendo internet, plataformas digitales, firmas electrónicas, entre otras.

e. Contrato Electrónico

Acuerdo celebrado mediante medios electrónicos que utiliza tecnologías de la información para la manifestación de la voluntad y perfeccionamiento, con la misma validez jurídica que los contratos tradicionales.

f. Firma Electrónica

Mecanismo digital que garantiza la autenticidad, integridad y no repudiación de un documento electrónico, sirviendo como medio de manifestación de la voluntad en la contratación electrónica.

g. Principio de Equivalencia Funcional

Norma que establece que las formas electrónicas y tradicionales son equivalentes en términos legales siempre que cumplan la misma función y garanticen la seguridad jurídica del acto.

h. Seguridad Jurídica

Condición que asegura que las relaciones jurídicas sean predecibles, estables y respetadas por las partes y la ley, esencial para la confianza en la celebración y cumplimiento de contratos, especialmente en entornos digitales.

CAPÍTULO III: HIPOTESIS Y VARIABLES

3.1. Formulación de Hipótesis

3.1.1. *Hipótesis general*

H1: La manifestación de la voluntad digital se relaciona de manera limitada y problemática con la percepción del perfeccionamiento contractual civil mediante tecnologías de la información.

H0: No existe relación significativa entre la manifestación de la voluntad digital y la percepción del perfeccionamiento contractual civil mediante tecnologías de la información.

3.1.2. *Hipótesis Específicas*

- a. El nivel de conocimiento jurídico y las prácticas de manifestación de la voluntad digital se relacionan con dificultades en la percepción de validez contractual civil.
- b. Una baja percepción de seguridad jurídica en los medios digitales afecta negativamente la percepción del perfeccionamiento contractual civil.

3.2. Variables e indicadores

- a. **Manifestación de la Voluntad Digital (VI):** Herramientas y sistemas digitales que facilitan la comunicación y gestión de información en contratos civiles.
- b. **Perfeccionamiento Contractual Civil (VD):** Expresión consciente y libre de la intención de las partes para obligarse en un contrato civil.

3.3. Operacionalización de Variables

Variables	Definición Conceptual	Dimensiones	Indicadores	Items
Manifestación de la voluntad digital	Es la forma en que las partes expresan su consentimiento contractual a través de medios electrónicos, mediante mecanismos tecnológicos que permiten exteriorizar y acreditar la intención de obligarse	Conocimiento jurídico sobre la manifestación de voluntad digital	Conocimiento sobre validez jurídica de mensajes y comunicaciones digitales. Conocimiento sobre firma electrónica y su equivalencia con la firma manuscrita. Comprensión del consentimiento expreso y tácito en entornos digitales. Conocimiento de requisitos legales mínimos para la validez del consentimiento digital.	Ítem X1: Conozco que un consentimiento expresado mediante mensajes digitales puede tener validez jurídica. Ítem X2: Tengo claro cuándo una firma electrónica tiene la misma validez que una firma manuscrita.
		Formas y medios de manifestación de la voluntad digital	Uso de WhatsApp, correo electrónico, plataformas web u otras aplicaciones. Uso de firma electrónica simple o certificada. Modalidades informales de aceptación (mensajes cortos, emojis, audios, “ok”).	Ítem X3: He utilizado medios digitales (WhatsApp, correo, plataformas) para aceptar acuerdos o compromisos civiles. Ítem X4: Utilizo con frecuencia mensajes breves, emojis o textos simples para expresar mi aceptación digital.

			Frecuencia y tipo de medios utilizados.	
		Problemas percibidos en la manifestación de la voluntad digital	Dudas sobre la autenticidad de la voluntad expresada digitalmente. Percepción de riesgo de suplantación o manipulación del mensaje. Inseguridad respecto a si el consentimiento digital es válido o suficiente. Incertidumbre sobre el valor probatorio del consentimiento expresado digitalmente.	Ítem X5: Considero que existe riesgo de suplantación o manipulación del consentimiento expresado digitalmente. Ítem X6: Tengo dudas sobre si el consentimiento otorgado por medios digitales es plenamente válido jurídicamente.
Perfeccionamiento contractual Civil	Es el momento en que se considera formado un contrato civil celebrado mediante tecnologías de la información, una vez que concurren la oferta, la aceptación y las condiciones jurídicas exigidas	Comprensión jurídica del perfeccionamiento contractual digital	Identificación del momento en que consideran perfeccionado un contrato digital. Dudas sobre si basta la emisión, la recepción o la lectura del mensaje. Reconocimiento de la teoría aplicable (recepción, emisión, información). Incertidumbre sobre los elementos	Ítem Y1: Tengo claridad sobre el momento en que un contrato digital queda perfeccionado. Ítem Y2: Considero confuso determinar si un contrato digital se perfecciona con la emisión, recepción o lectura del mensaje.

	para su validez.		esenciales del perfeccionamiento digital.	
		Seguridad jurídica percibida en el perfeccionamiento contractual digital	Percepción de riesgo de impugnación del contrato digital. Percepción de riesgo de suplantación o uso indebido. Confianza/desconfianza en la autenticidad del consentimiento digital. Percepción de debilidad probatoria del contrato celebrado por medios digitales.	Ítem Y3: Percibo que los contratos celebrados digitalmente presentan riesgos jurídicos elevados. Ítem Y4: Siento desconfianza en que los contratos digitales puedan sostenerse como prueba sólida ante un conflicto legal.
		Problemas percibidos en el perfeccionamiento contractual digital	Dificultades para determinar el momento exacto de perfeccionamiento. Percepción de vacíos normativos en el Código Civil y leyes complementarias. Dudas sobre la eficacia del consentimiento digital en litigios civiles. Inseguridad general respecto a la validez del contrato celebrado digitalmente.	Ítem Y5: Considero que existen vacíos legales respecto al perfeccionamiento de contratos digitales. Ítem Y6: Percibo que es difícil determinar con certeza si un contrato celebrado digitalmente es plenamente válido.

CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA

4.1. Enfoque de Investigación

El enfoque de la presente investigación es cuantitativo, debido a que se centra en la medición objetiva de las variables relacionadas con la manifestación de la voluntad digital y la percepción del perfeccionamiento contractual civil mediante tecnologías de la información.

Este enfoque permite recoger datos numéricos a través de instrumentos estructurados principalmente cuestionarios, procesarlos estadísticamente y determinar el grado de relación existente entre las variables planteadas en la hipótesis general y las hipótesis específicas.

El enfoque cuantitativo se sustenta en la necesidad de identificar tendencias, niveles de percepción y correlaciones, con el fin de explicar el comportamiento de los participantes frente al uso de mecanismos digitales para la formación del consentimiento contractual. Asimismo, este enfoque garantiza la objetividad en la recolección, análisis e interpretación de los datos, lo que contribuye a la validez y confiabilidad de los resultados obtenidos..

4.2. Tipo y nivel de investigación

- a. **Tipo de investigación es aplicada** La presente investigación es de **tipo aplicada**, dado que busca generar conocimiento orientado a la comprensión y solución de un problema concreto: la relación entre la manifestación de la voluntad digital y la percepción del perfeccionamiento contractual civil mediante tecnologías de la información. El estudio no se limita a describir un fenómeno, sino que pretende aportar elementos que permitan mejorar la práctica jurídica y fortalecer la seguridad contractual en entornos digitales.

- b. **Nivel de investigación:** este es correlacional, porque se orienta a identificar y analizar el grado de relación entre las variables planteadas en la hipótesis general y las hipótesis específicas. El estudio no pretende establecer causalidad directa, sino determinar cómo se asocian las dimensiones vinculadas al conocimiento jurídico, la seguridad digital y la percepción de validez contractual. De esta manera, se busca comprender si la forma en que los actores jurídicos manifiestan la voluntad en medios digitales está vinculada a su percepción sobre la eficacia y validez del perfeccionamiento contractual.
- c. Complementariamente, el estudio presenta elementos **descriptivos**, ya que caracteriza los niveles de percepción y conocimiento de los encuestados respecto al uso de tecnologías de la información para la formación del consentimiento contractual. Estas descripciones sirven como base para el análisis correlacional posterior.

4.3. Diseño de Investigación

- **No experimental**, dado que no se manipulan deliberadamente las variables de estudio. Las percepciones y niveles de conocimiento de los participantes respecto a la manifestación de la voluntad digital y el perfeccionamiento contractual civil se observan tal como se presentan en su contexto natural.
 - **Transversal**, ya que la recolección de datos se realizó en un único momento temporal. Este diseño permite obtener una “fotografía” del estado actual de las percepciones y prácticas de los notarios y abogados en relación con la formación del contrato digital y la seguridad jurídica en entornos tecnológicos.

4.4. Población y muestra

a. **Población:** La población de la investigación está conformada por profesionales del ámbito jurídico del Distrito Judicial de Ayacucho, específicamente:

- Notarios en ejercicio, inscritos en el Colegio de Notarios de Ayacucho.
- Abogados habilitados, registrados en el Colegio de Abogados de Ayacucho.

Estos profesionales representan a los actores jurídicos que intervienen con mayor frecuencia en la formación, validación y ejecución de contratos, tanto físicos como digitales, lo que los convierte en una población idónea para analizar la manifestación de la voluntad digital y su relación con el perfeccionamiento contractual civil.

b. **Muestra:** La muestra estará compuesta por un grupo seleccionado de 30 profesionales del Derecho (abogados, notarios) con experiencia en contratos civiles digitales.

4.5. Muestreo

El muestreo es muestreo no probabilístico por conveniencia, debido a la accesibilidad, disponibilidad y disposición de los participantes para responder el instrumento de recolección de datos.

La muestra quedó conformada de la siguiente manera:

- 12 notarios
- 18 abogados

Este tamaño muestral permitió obtener información relevante y representativa de ambos grupos profesionales, posibilitando la elaboración de análisis comparativos y la

identificación de tendencias sobre su percepción respecto a la validez y seguridad de la manifestación de voluntad en entornos digitales.

.Criterios de selección de expertos:

- Tener experiencia en contratación civil.
- Tener conocimientos o prácticas sobre contratación digital o firma electrónica.
- Disposición para participar en una entrevista.

4.6. Técnicas e instrumentos

4.6.1. Técnicas

La investigación empleó la **técnica de encuesta**, adecuada para estudios cuantitativos de corte descriptivo–correlacional. Esta técnica permitió obtener información directa de los participantes sobre sus percepciones, conocimientos y prácticas relacionadas con la manifestación de la voluntad digital y el perfeccionamiento contractual civil mediante tecnologías de la información.

4.6.2. Instrumento

El instrumento utilizado fue un **cuestionario estructurado**, compuesto por **12 ítems** distribuidos en dos variables principales:

1. **Manifestación de la voluntad digital** (6 ítems, 3 dimensiones: conocimiento jurídico, uso de medios digitales, percepción de riesgos).
2. **Percepción del perfeccionamiento contractual civil mediante tecnologías de la información** (6 ítems, 3 dimensiones: claridad del perfeccionamiento, seguridad jurídica, validez y confianza).

Los ítems fueron medidos mediante una **escala tipo Likert de 5 puntos**, donde:

- 1 = Totalmente en desacuerdo
- 2 = En desacuerdo

- 3 = Neutral
- 4 = De acuerdo
- 5 = Totalmente de acuerdo

Esta escala permitió cuantificar el nivel de acuerdo o desacuerdo de los participantes frente a cada afirmación, facilitando su análisis estadístico.

4.7. Validez y confiabilidad de instrumentos

- **Validez:**

La validez de los instrumentos (fichas de análisis documental y guía de entrevista semiestructurada) se garantiza mediante la revisión por parte de expertos en derecho civil y contratación digital, quienes evaluarán la pertinencia, claridad y coherencia de los ítems con respecto a los objetivos y variables del estudio. Esta validación garantiza que los instrumentos realmente midan los aspectos vinculados a la manifestación de la voluntad y el perfeccionamiento contractual en contratos electrónicos.

- **Confiabilidad:**

La confiabilidad de los instrumentos se establecerá a través de una aplicación preliminar (prueba piloto) a un pequeño grupo de contratos electrónicos y expertos antes de la recolección definitiva de datos. Se verificará que las respuestas sean consistentes y que las categorías o preguntas produzcan resultados estables. Para el análisis documental, se utilizará un procedimiento sistemático y estandarizado para minimizar sesgos. Para las entrevistas, se aplicará un protocolo uniforme que garantice la misma comprensión de las preguntas por parte de los entrevistados.

4.8. Técnicas de procesamiento de datos

Una vez recolectados los cuestionarios, los datos fueron organizados y codificados en una base de datos utilizando herramientas digitales, como Microsoft Excel, lo que permitió estandarizar las respuestas y facilitar el análisis estadístico posterior. Cada ítem del cuestionario se asignó a un valor numérico según la escala Likert, donde 1

representaba “Totalmente en desacuerdo” y 5 “Totalmente de acuerdo”, garantizando la consistencia en la interpretación de las respuestas.

Posteriormente, se realizó un proceso de depuración de datos, verificando la integridad y consistencia de la información. Se identificaron y corrigieron posibles errores de digitación o respuestas incompletas, asegurando que los datos finales reflejaran fielmente la percepción de los participantes. Esta etapa permitió preparar la base de datos para su análisis descriptivo y correlacional de manera confiable.

Finalmente, los datos fueron sometidos a análisis estadístico, empleando técnicas descriptivas como frecuencias, porcentajes y tablas cruzadas, así como técnicas correlacionales para determinar el grado de relación entre la manifestación de la voluntad digital y la percepción del perfeccionamiento contractual civil mediante tecnologías de la información. Los resultados se interpretaron integrando los antecedentes, el marco teórico y los hallazgos empíricos, lo que permitió elaborar conclusiones fundamentadas y validar las hipótesis de investigación.

4.9. Aspectos éticos

La presente investigación se regirá por los principios éticos fundamentales que orientan la investigación científica y jurídica, asegurando el respeto por los derechos, la dignidad y la confidencialidad de las personas involucradas.

- **Consentimiento informado:** En caso de realizar entrevistas semiestructuradas a especialistas, se solicitará su participación de manera voluntaria y previa firma de un consentimiento informado, explicando los objetivos del estudio, el manejo de la información y el respeto a su privacidad.
- **Confidencialidad y anonimato:** Los datos recabados serán tratados con estricta confidencialidad. Los contratos electrónicos analizados no incluirán información personal identificable, y los nombres de los expertos entrevistados serán anonimizados para proteger su identidad.
- **Uso responsable de la información:** La información obtenida se utilizará exclusivamente con fines académicos y de investigación, evitando cualquier uso indebido que pueda afectar a terceros.

- **Integridad académica:** Se garantizará la originalidad y veracidad del contenido de esta tesis, citando adecuadamente todas las fuentes de información utilizadas, en cumplimiento con las normas éticas y legales de propiedad intelectual.

CAPÍTULO V: PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

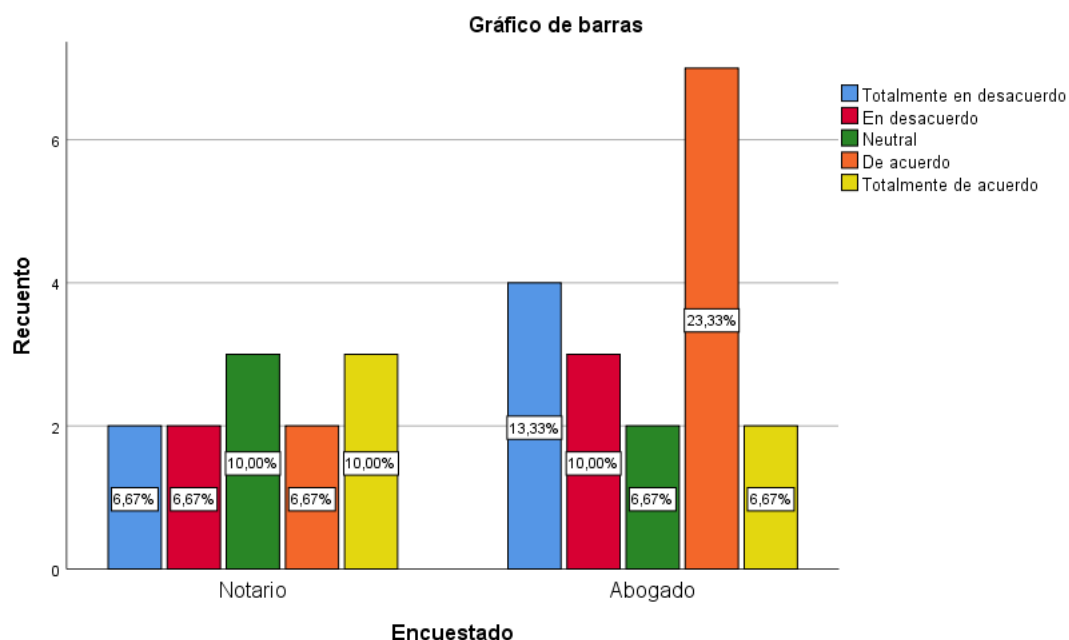
5.1. Resultados

El presente capítulo expone los principales hallazgos obtenidos a partir del análisis cualitativo de las entrevistas realizadas a ocho especialistas vinculados al derecho civil, la contratación digital y las tecnologías de la información. Las respuestas fueron codificadas y organizadas según las categorías y subcategorías previamente definidas, permitiendo identificar patrones, coincidencias y divergencias en relación con la manifestación de la voluntad y el perfeccionamiento contractual en entornos digitales.

Tabla: Conozco que un consentimiento expresado mediante mensajes digitales puede tener validez jurídica.

		Conozco que un consentimiento expresado mediante mensajes digitales puede tener validez jurídica.					Total
		Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Neutral	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	
Encuestado	Notario	2	2	3	2	3	12
	Abogado	4	3	2	7	2	18
Total		6	5	5	9	5	30

Figura 1: Conozco que un consentimiento expresado mediante mensajes digitales puede tener validez jurídica.



Interpretación:

La tabla refleja que, entre los **notarios**, las respuestas se distribuyen de manera equilibrada: el 33.3 % (4 de 12) se ubica en desacuerdo, el 25 % (3 de 12) mantiene una postura neutral y el 41.7 % (5 de 12) está de acuerdo o totalmente de acuerdo con la validez jurídica del consentimiento digital, evidenciando una percepción fragmentada y prudente. En contraste, entre los **abogados**, el 38.9 % (7 de 18) manifiesta desacuerdo, solo el 11.1 % (2 de 18) es neutral, mientras que el 50 % (9 de 18) se muestra de acuerdo o totalmente de acuerdo, lo que revela una mayor aceptación del consentimiento digital como jurídicamente válido. En conjunto, estos resultados muestran que, aunque los abogados presentan una postura más favorable (50 %) frente a los notarios (41.7 %), persiste una **heterogeneidad significativa en ambas profesiones**, lo que confirma la existencia de dudas y problemas en torno a la manifestación de voluntad digital en el ámbito contractual civil.

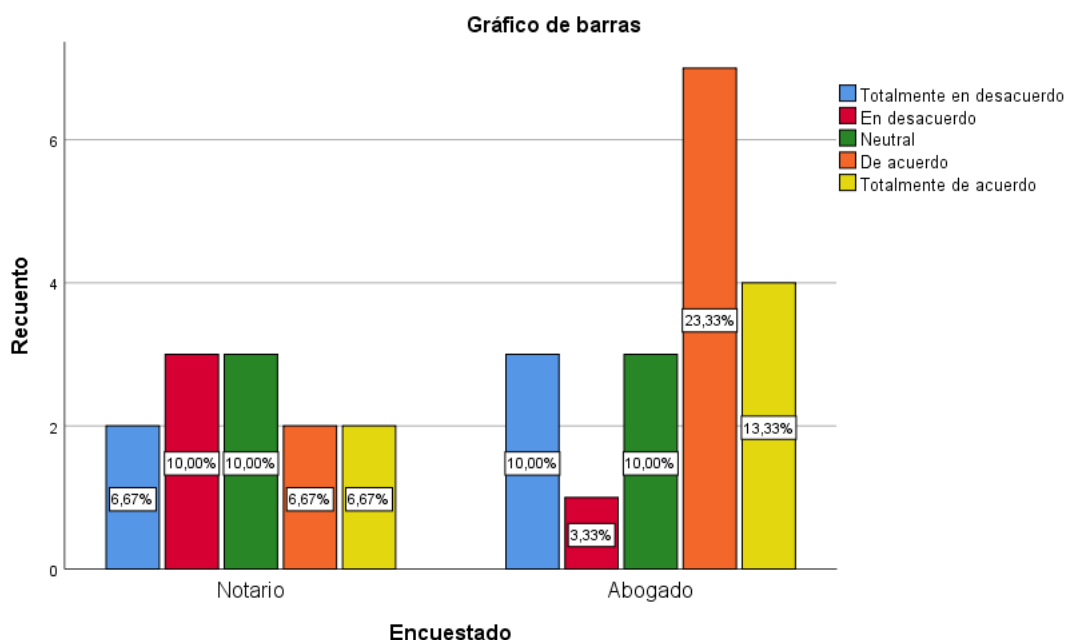
Tabla 1: *Tengo claro cuándo una firma electrónica tiene la misma validez que una firma manuscrita*

Tabla cruzada Encuestado*Tengo claro cuándo una firma electrónica tiene la misma validez que una firma manuscrita.

Recuento

		Tengo claro cuándo una firma electrónica tiene la misma validez que una firma manuscrita.				Total
		Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Neutral	De acuerdo	
Encuestado	Notario	2	3	3	2	12
	Abogado	3	1	3	7	18
Total		5	4	6	9	30

Figura 2: *Tengo claro cuándo una firma electrónica tiene la misma validez que una firma manuscrita*



Interpretación:

La tabla cruzada evidencia que los **notarios** presentan un nivel de claridad moderado respecto a cuándo una firma electrónica posee la misma validez que una firma manuscrita: el 41.7 % (5 de 12) se ubica en desacuerdo o totalmente en desacuerdo, el 25 % (3 de 12) mantiene una posición neutral y solo el 33.3 % (4 de 12) está de acuerdo o totalmente de acuerdo, lo que refleja una percepción dispersa e inseguridad jurídica frente a este mecanismo digital. En contraste, los **abogados** muestran mayor claridad normativa y práctica: el 22.2 % (4 de 18) se ubica en desacuerdo, un 16.7 % (3 de 18) es neutral y

una mayoría del 61.1 % (11 de 18) está de acuerdo o totalmente de acuerdo con conocer cuándo la firma electrónica tiene la misma validez que la manuscrita. En conjunto, se advierte que los abogados poseen un nivel de comprensión más alto que los notarios (61.1 % frente a 33.3 %), lo que confirma diferencias significativas de percepción y refuerza la existencia de brechas de conocimiento jurídico en el uso de firmas electrónicas dentro de los procesos de contratación civil.

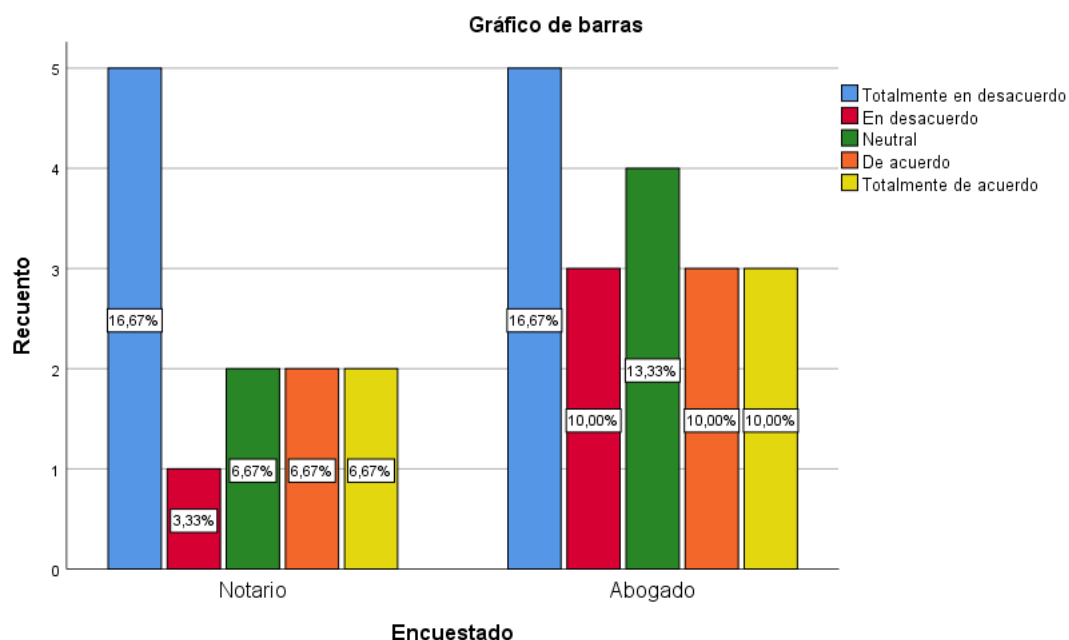
Tabla 2: *He utilizado medios digitales (WhatsApp, correo, plataformas) para aceptar acuerdos o compromisos civiles.*

Tabla cruzada Encuestado*He utilizado medios digitales (WhatsApp, correo, plataformas) para aceptar acuerdos o compromisos civiles.

Recuento

		He utilizado medios digitales (WhatsApp, correo, plataformas) para aceptar acuerdos o compromisos civiles.				Total
		Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Neutral	De acuerdo	
Encuestado	Notario	5	1	2	2	12
	Abogado	5	3	4	3	18
Total		10	4	6	5	30

Figura 3: *He utilizado medios digitales (WhatsApp, correo, plataformas) para aceptar acuerdos o compromisos civiles.*



Interpretación:

La tabla cruzada muestra que tanto notarios como abogados han utilizado en diversa medida medios digitales para aceptar acuerdos civiles, aunque con tendencias ligeramente diferenciadas. En el caso de los **notarios**, el 50 % (6 de 12) se ubica en desacuerdo o totalmente en desacuerdo con haber utilizado medios digitales para aceptar acuerdos, mientras que solo el 33.3 % (4 de 12) manifiesta haberlo hecho (de acuerdo o totalmente de acuerdo), y un 16.7 % (2 de 12) mantiene una posición neutral, lo que revela una menor adopción de herramientas tecnológicas en sus prácticas cotidianas. En contraste, entre los **abogados**, el 44.4 % (8 de 18) se ubica en desacuerdo o totalmente en desacuerdo, un 22.2 % (4 de 18) es neutral y un 33.3 % (6 de 18) afirma haber utilizado medios digitales para aceptar acuerdos civiles. En conjunto, aunque ambos grupos muestran niveles similares de uso (33.3 %), destaca que todavía **más del 45 % de los encuestados** en general no emplea estos medios para aceptar acuerdos, lo que evidencia **resistencia, desconocimiento o desconfianza** en la formalización de compromisos civiles mediante tecnologías de la información.

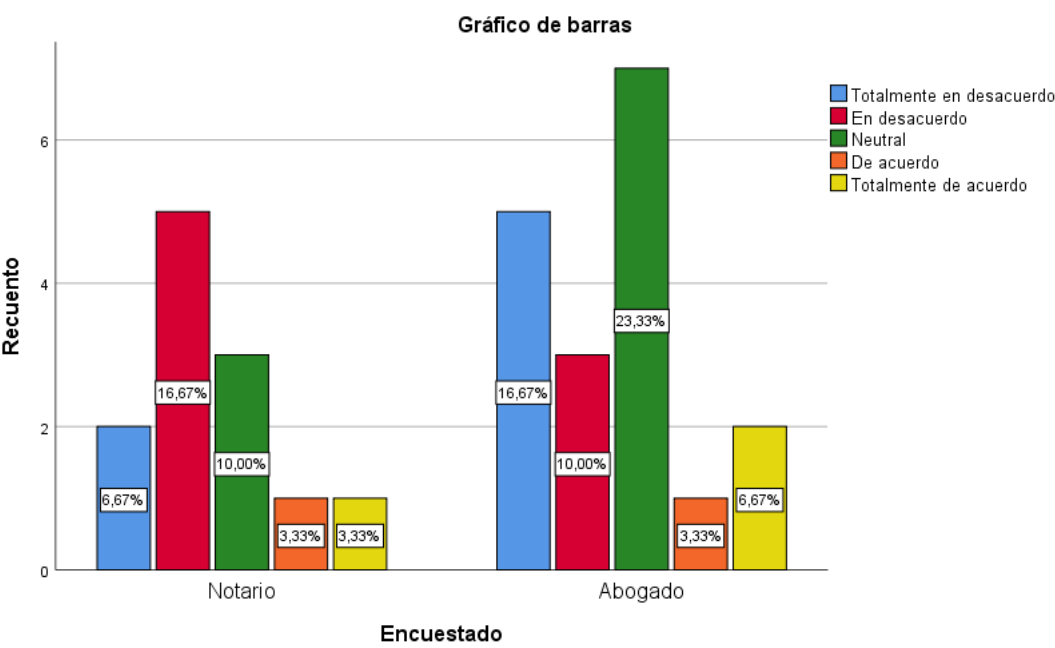
Tabla 3: Utilizo con frecuencia mensajes breves, emojis o textos simples para expresar mi aceptación digital.

Tabla cruzada Encuestado*Utilizo con frecuencia mensajes breves, emojis o textos simples para expresar mi aceptación digital.

Recuento

		Utilizo con frecuencia mensajes breves, emojis o textos simples para expresar mi aceptación digital.					
		Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Neutral	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	Total
Encuestado	Notario	2	5	3	1	1	12
	Abogado	5	3	7	1	2	18
Total		7	8	10	2	3	30

Figura 4: Utilizo con frecuencia mensajes breves, emojis o textos simples para expresar mi aceptación digital.



Interpretación:

La tabla cruzada evidencia que tanto notarios como abogados muestran bajos niveles de uso de mensajes breves, emojis o textos simples para expresar su aceptación digital, aunque con matices entre ambos grupos. En los **notarios**, el 58.3 % (7 de 12) se ubica en desacuerdo o totalmente en desacuerdo, un 25 % (3 de 12) mantiene una postura

neutral y solo el 16.7 % (2 de 12) está de acuerdo o totalmente de acuerdo, lo que refleja una actitud conservadora frente a estas formas informales de manifestación digital de voluntad. Por su parte, entre los **abogados**, el desacuerdo también es predominante con un 44.4 % (8 de 18), mientras que el 38.9 % (7 de 18) se mantiene neutral y únicamente el 16.7 % (3 de 18) manifiesta estar de acuerdo o totalmente de acuerdo con usar estos recursos. En conjunto, el rechazo general alcanza el **50 % del total de encuestados**, lo que muestra una clara reticencia a considerar como válidas o apropiadas estas formas de comunicación informal para manifestar aceptación contractual, confirmando percepciones de riesgo, informalidad o inseguridad jurídica en el uso de expresiones digitales simplificadas dentro del ámbito civil.

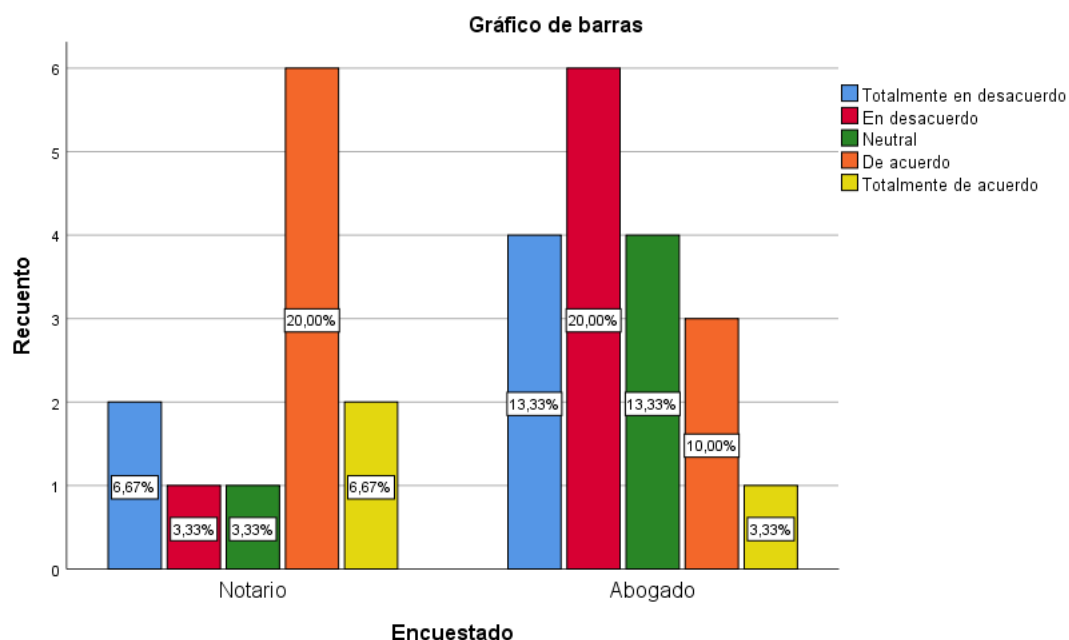
Tabla 4: Considero que existe riesgo de suplantación o manipulación del consentimiento expresado digitalmente.

Tabla cruzada Encuestado*Considero que existe riesgo de suplantación o manipulación del consentimiento expresado digitalmente

Recuento

		Considero que existe riesgo de suplantación o manipulación del consentimiento expresado digitalmente					Total
		Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Neutral	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	
Encuestado	Notario	2	1	1	6	2	12
	Abogado	4	6	4	3	1	18
Total		6	7	5	9	3	30

Figura 5: Considero que existe riesgo de suplantación o manipulación del consentimiento expresado digitalmente.



Interpretación:

La tabla cruzada muestra diferencias importantes en la percepción del riesgo de suplantación o manipulación del consentimiento digital entre notarios y abogados. En los **notarios**, el 66.7 % (8 de 12) está de acuerdo o totalmente de acuerdo en que existe este riesgo, mientras que solo el 25 % (3 de 12) manifiesta desacuerdo o total desacuerdo, y un 8.3 % (1 de 12) mantiene una postura neutral; esta tendencia revela una fuerte preocupación por la seguridad jurídica en los medios digitales, coherente con su rol tradicionalmente garantista. En contraste, entre los **abogados**, el 55.6 % (10 de 18) se ubica en desacuerdo o totalmente en desacuerdo con la existencia de un alto riesgo de suplantación, el 22.2 % (4 de 18) es neutral y solo el 22.2 % (4 de 18) percibe dicho riesgo, mostrando una postura menos alarmista y probablemente asociada a su mayor exposición y familiaridad con herramientas tecnológicas. En conjunto, los resultados muestran percepciones opuestas: mientras los notarios advierten ampliamente riesgos significativos, los abogados tienden a minimizarlos, lo que evidencia una **brecha de percepción jurídica** sobre la seguridad del consentimiento digital dentro del ámbito contractual civil.

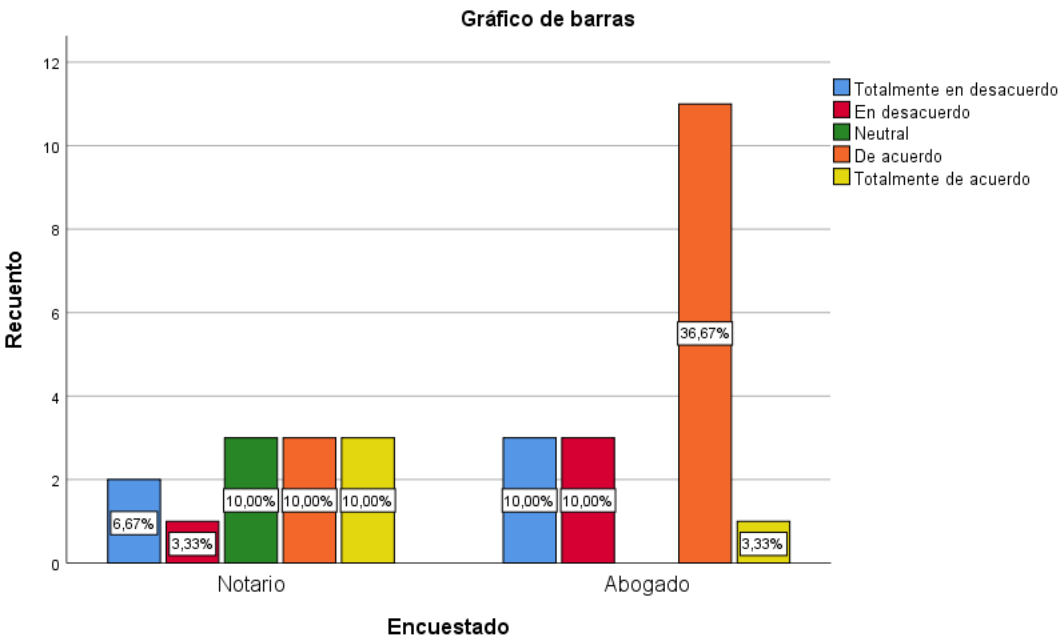
Tabla 5: Tengo dudas sobre si el consentimiento otorgado por medios digitales es plenamente válido jurídicamente.

Tabla cruzada Encuestado*Tengo dudas sobre si el consentimiento otorgado por medios digitales es plenamente válido jurídicamente.

Recuento

		Tengo dudas sobre si el consentimiento otorgado por medios digitales es plenamente válido jurídicamente.					Total
		Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Neutral	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	
Encuestado	Notario	2	1	3	3	3	12
	Abogado	3	3	0	11	1	18
Total		5	4	3	14	4	30

Figura 6: Tengo dudas sobre si el consentimiento otorgado por medios digitales es plenamente válido jurídicamente



Interpretación:

La tabla muestra que los **notarios** presentan una distribución relativamente uniforme respecto a sus dudas sobre la validez jurídica del consentimiento digital, pues el 16.7% está totalmente en desacuerdo, el 8.3% en desacuerdo, el 25% es neutral, el 25% está de acuerdo y el 25% totalmente de acuerdo. En cambio, los **abogados** tienden con mayor fuerza a expresar dudas: aunque un 16.7% está totalmente en desacuerdo y otro

16.7% en desacuerdo, no se registran posiciones neutrales, mientras que un marcado 61.1% está de acuerdo y un 5.6% totalmente de acuerdo. En conjunto, de los 30 encuestados, el 16.7% está totalmente en desacuerdo, el 13.3% en desacuerdo, el 10% es neutral, pero una mayoría del 46.7% está de acuerdo y un 13.3% totalmente de acuerdo. Esto evidencia que, aunque existen posiciones divergentes entre notarios y abogados, predomina una percepción general de incertidumbre y desconfianza sobre la plena validez jurídica del consentimiento otorgado por medios digitales.

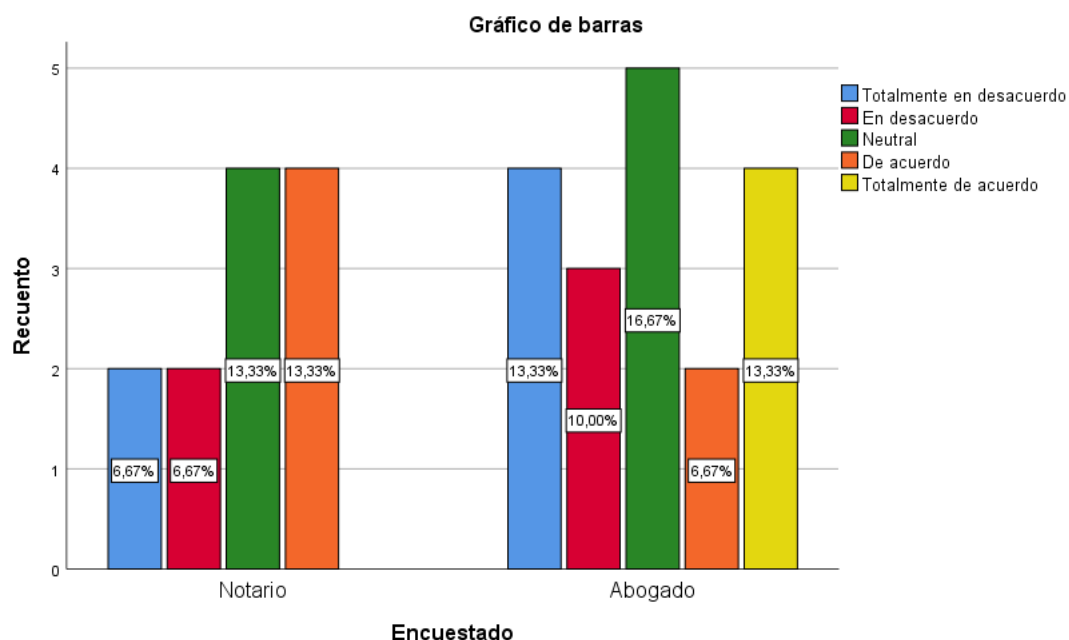
Tabla 6: *Tengo claridad sobre el momento en que un contrato digital queda perfeccionado.*

Tabla cruzada Encuestado*Tengo claridad sobre el momento en que un contrato digital queda perfeccionado.

Recuento

		Tengo claridad sobre el momento en que un contrato digital queda perfeccionado.					Total
		Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Neutral	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	
Encuestado	Notario	2	2	4	4	0	12
	Abogado	4	3	5	2	4	18
Total		6	5	9	6	4	30

Figura 7: *Tengo claridad sobre el momento en que un contrato digital queda perfeccionado.*



Interpretación:

La tabla evidencia que los **notarios** muestran niveles moderados de claridad respecto al momento en que un contrato digital queda perfeccionado: el 16.7% está totalmente en desacuerdo, otro 16.7% en desacuerdo, un 33.3% se mantiene neutral y un 33.3% está de acuerdo, sin registrarse respuestas de total acuerdo. En el caso de los **abogados**, las percepciones son más dispersas: el 22.2% está totalmente en desacuerdo, el 16.7% en desacuerdo, el 27.8% es neutral, el 11.1% está de acuerdo y el 22.2% totalmente de acuerdo. En términos generales, considerando a los 30 encuestados, el 20% está totalmente en desacuerdo, el 16.7% en desacuerdo, el 30% mantiene una posición neutral, mientras que el 20% está de acuerdo y el 13.3% totalmente de acuerdo. Estos resultados reflejan que existe una considerable falta de consenso y claridad entre notarios y abogados respecto al momento exacto en que un contrato digital se perfecciona, destacando una proporción significativa de posiciones neutrales o de desacuerdo.

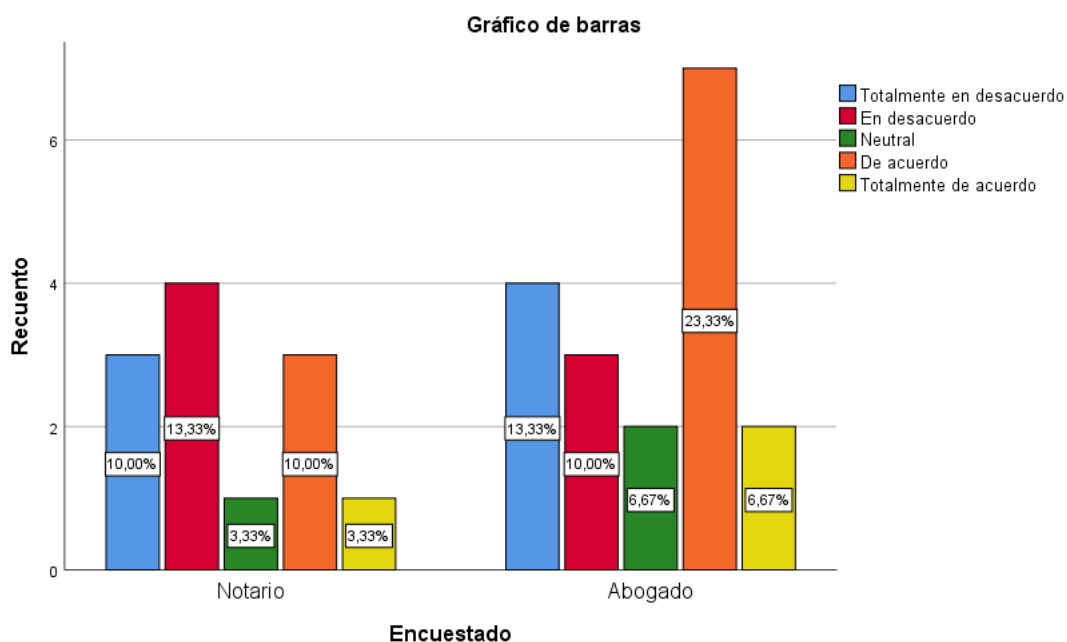
Tabla 7: Considero confuso determinar si un contrato digital se perfecciona con la emisión, recepción o lectura del mensaje.

Tabla cruzada Encuestado*Considero confuso determinar si un contrato digital se perfecciona con la emisión, recepción o lectura del mensaje.

Recuento

		Considero confuso determinar si un contrato digital se perfecciona con la emisión, recepción o lectura del mensaje.					
		Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Neutral	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	Total
Encuestado	Notario	3	4	1	3	1	12
	Abogado	4	3	2	7	2	18
Total		7	7	3	10	3	30

Figura 8: Considero confuso determinar si un contrato digital se perfecciona con la emisión, recepción o lectura del mensaje.



Interpretación:

La tabla muestra que, entre los **notarios**, el 25% está totalmente en desacuerdo con que sea confuso determinar el momento de perfeccionamiento del contrato digital, el 33.3% está en desacuerdo, el 8.3% se mantiene neutral, mientras que el 25% está de acuerdo y el 8.3% totalmente de acuerdo, evidenciando posiciones variadas pero con ligera tendencia a considerar que no existe confusión. En contraste, entre los **abogados**, el 22.2% está totalmente en desacuerdo, el 16.7% en desacuerdo, el 11.1% es neutral,

pero un 38.9% está de acuerdo y un 11.1% totalmente de acuerdo, mostrando una inclinación más marcada a percibir confusión en la determinación del momento de perfeccionamiento contractual en medios digitales. En conjunto, de los 30 participantes, el 23.3% está totalmente en desacuerdo, el 23.3% en desacuerdo, el 10% se mantiene neutral, mientras que el 33.3% está de acuerdo y el 10% totalmente de acuerdo, lo que indica que, aunque existe un sector que no aprecia confusión, predomina ligeramente la percepción de que sí resulta confuso establecer si un contrato digital se perfecciona con la emisión, recepción o lectura del mensaje.

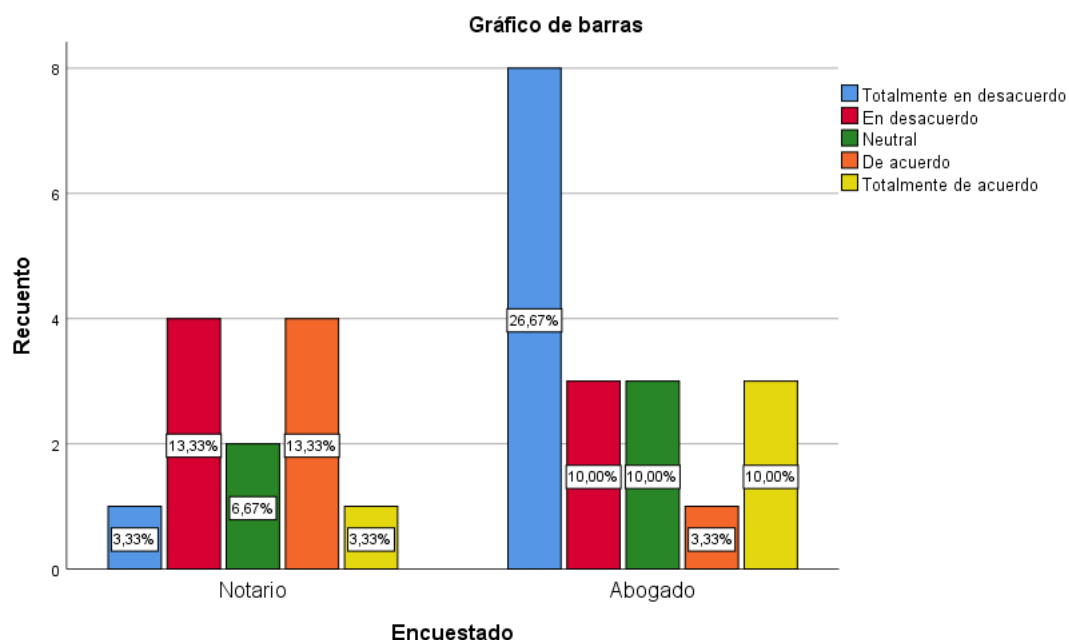
Tabla 8: *Percibo que los contratos celebrados digitalmente presentan riesgos jurídicos elevados.*

Tabla cruzada Encuestado*Percibo que los contratos celebrados digitalmente presentan riesgos jurídicos elevados.

Recuento

		Percibo que los contratos celebrados digitalmente presentan riesgos jurídicos elevados.					Total
		Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Neutral	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	
Encuestado	Notario	1	4	2	4	1	12
	Abogado	8	3	3	1	3	18
Total		9	7	5	5	4	30

Figura 9: *Percibo que los contratos celebrados digitalmente presentan riesgos jurídicos elevados.*



Interpretación:

La tabla muestra que, entre los **notarios**, el 8.3% está totalmente en desacuerdo con que los contratos digitales presenten riesgos jurídicos elevados, el 33.3% está en desacuerdo, el 16.7% mantiene una posición neutral, mientras que el 33.3% está de acuerdo y el 8.3% totalmente de acuerdo, reflejando percepciones equilibradas entre respaldo y rechazo al riesgo. En contraste, entre los **abogados**, el 44.4% está totalmente en desacuerdo, el 16.7% en desacuerdo y el 16.7% es neutral, mientras que solo el 5.6% está de acuerdo y el 16.7% totalmente de acuerdo, lo que muestra una mayor tendencia a considerar que los contratos digitales **no** presentan riesgos jurídicos elevados. En el total de encuestados (30), el 30% está totalmente en desacuerdo, el 23.3% en desacuerdo, el 16.7% neutral, mientras que un 16.7% está de acuerdo y un 13.3% totalmente de acuerdo, evidenciando que predomina la percepción de que los contratos celebrados digitalmente no representan riesgos jurídicos **elevados**, aunque existe un sector minoritario que sí los considera riesgosos.

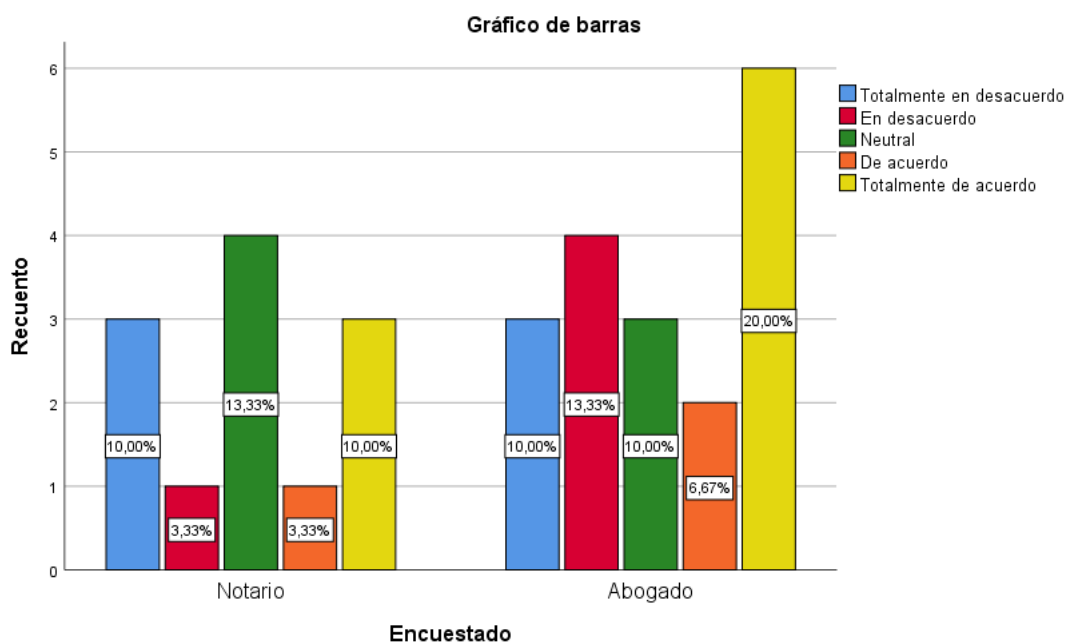
Tabla 9: Siento desconfianza en que los contratos digitales puedan sostenerse como prueba sólida ante un conflicto legal.

Tabla cruzada Encuestado*Siento desconfianza en que los contratos digitales puedan sostenerse como prueba sólida ante un conflicto legal.

Recuento

		Siento desconfianza en que los contratos digitales puedan sostenerse como prueba sólida ante un conflicto legal.					Total
		Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Neutral	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	
Encuestado	Notario	3	1	4	1	3	12
	Abogado	3	4	3	2	6	18
Total		6	5	7	3	9	30

Figura 10: Siento desconfianza en que los contratos digitales puedan sostenerse como prueba sólida ante un conflicto legal.



Interpretación:

La tabla evidencia que, entre los **notarios**, el 25% está totalmente en desacuerdo y el 8.3% en desacuerdo con sentir desconfianza respecto a la solidez probatoria de los contratos digitales, mientras que un 33.3% mantiene una postura neutral; no obstante, un 8.3% está de acuerdo y un 25% totalmente de acuerdo, lo que muestra percepciones divididas. En el caso de los **abogados**, el 16.7% está totalmente en desacuerdo y el 22.2% en desacuerdo, mientras que también el 16.7% es neutral; en contraste, el 11.1% está de

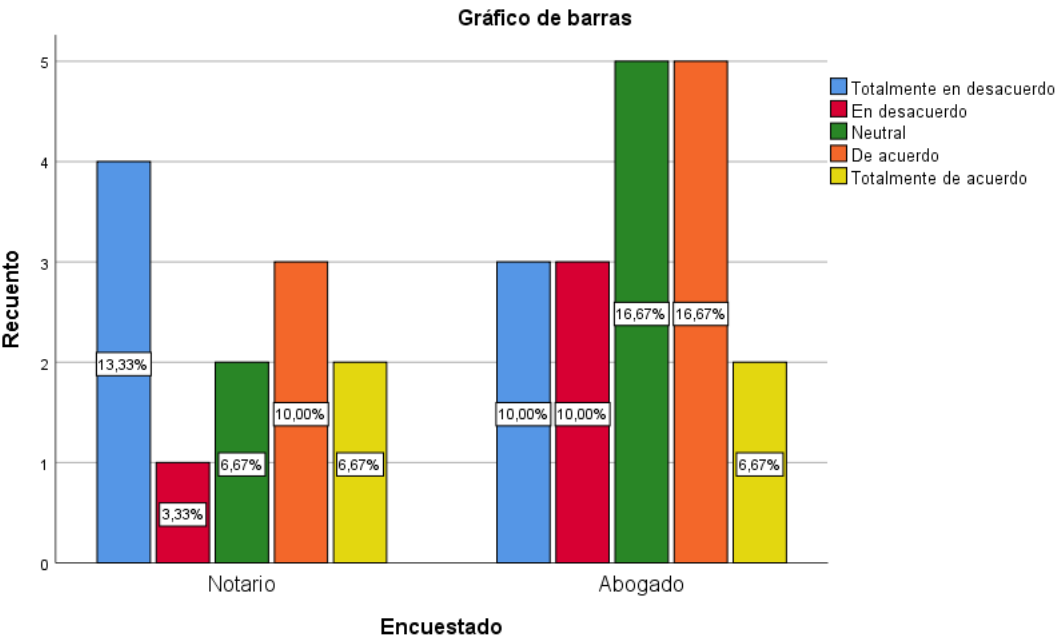
acuerdo y un significativo 33.3% totalmente de acuerdo, reflejando mayor desconfianza respecto de los contratos digitales como prueba. En el total de encuestados (30), el 20% está totalmente en desacuerdo, el 16.7% en desacuerdo y el 23.3% es neutral, mientras que el 10% está de acuerdo y el 30% totalmente de acuerdo, mostrando que, aunque existen posiciones diversas, predomina una percepción de desconfianza respecto a que los contratos digitales constituyan prueba sólida en un conflicto legal.

Tabla 10: *Considero que existen vacíos legales respecto al perfeccionamiento de contratos digitales.*

Tabla cruzada Encuestado*Considero que existen vacíos legales respecto al perfeccionamiento de contratos digitales.

Recuento		Considero que existen vacíos legales respecto al perfeccionamiento de contratos digitales.					Total
		Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Neutral	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	
Encuestado	Notario	4	1	2	3	2	12
	Abogado	3	3	5	5	2	18
Total		7	4	7	8	4	30

Figura 11: *Considero que existen vacíos legales respecto al perfeccionamiento de contratos digitales.*



Interpretación:

La tabla muestra que entre los **notarios**, el 33.3% está totalmente en desacuerdo y el 8.3% en desacuerdo con la idea de que existan vacíos legales en el perfeccionamiento de contratos digitales, mientras que un 16.7% mantiene una postura neutral; sin embargo, un 25% está de acuerdo y un 16.7% totalmente de acuerdo, reflejando una percepción dividida. En el caso de los **abogados**, el 16.7% está totalmente en desacuerdo y otro 16.7% en desacuerdo, mientras que el 27.8% es neutral; en contraste, el 27.8% está de acuerdo y el 11.1% totalmente de acuerdo, evidenciando una mayor inclinación a reconocer la existencia de vacíos legales en comparación con los notarios. En conjunto, del total de 30 encuestados, el 23.3% está totalmente en desacuerdo, el 13.3% en desacuerdo y el 23.3% mantiene una postura neutral, mientras que el 26.7% está de acuerdo y el 13.3% totalmente de acuerdo, lo que permite concluir que existe una aceptación moderada pero significativa de que persisten vacíos legales en el perfeccionamiento de los contratos digitales, especialmente entre los abogados.

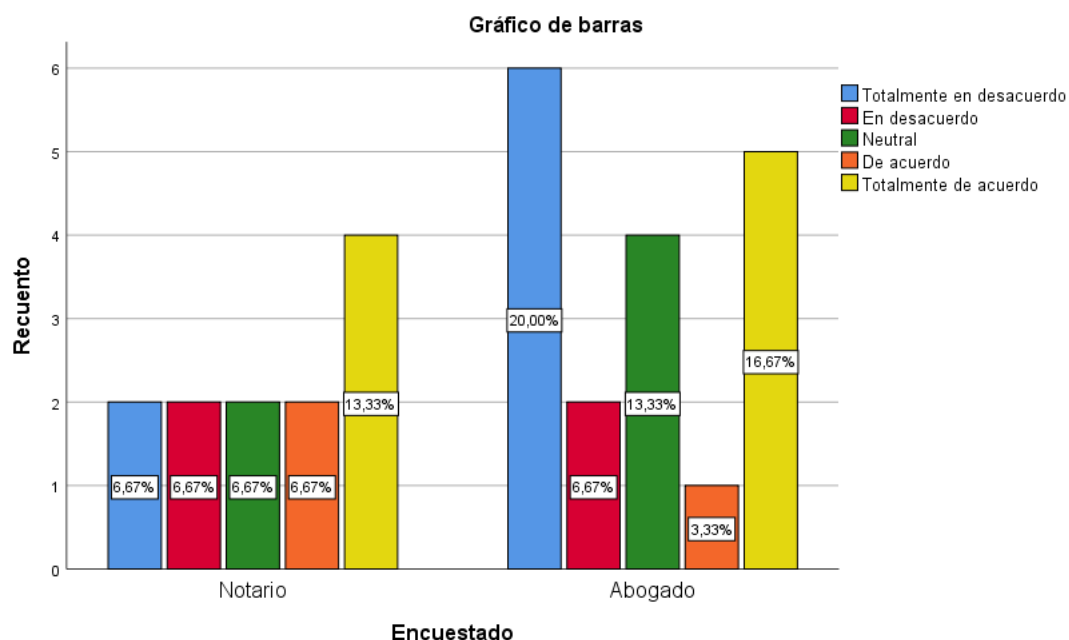
Tabla 11: *Percibo que es difícil determinar con certeza si un contrato celebrado digitalmente es plenamente válido.*

Tabla cruzada Encuestado*Percibo que es difícil determinar con certeza si un contrato celebrado digitalmente es plenamente válido.

Recuento

		Percibo que es difícil determinar con certeza si un contrato celebrado digitalmente es plenamente válido.					Total
		Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Neutral	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	
Encuestado	Notario	2	2	2	2	4	12
	Abogado	6	2	4	1	5	18
Total		8	4	6	3	9	30

Figura 12: *Percibo que es difícil determinar con certeza si un contrato celebrado digitalmente es plenamente válido.*



Interpretación:

La tabla muestra que entre los **notarios**, el 16.7% está totalmente en desacuerdo y otro 16.7% en desacuerdo con la idea de que sea difícil determinar la plena validez de un contrato digital, mientras que un 16.7% mantiene postura neutral; sin embargo, un 16.7% está de acuerdo y un 33.3% totalmente de acuerdo, evidenciando que la mayoría percibe dificultades en la determinación de la validez contractual digital. En el caso de los **abogados**, el 33.3% está totalmente en desacuerdo y el 11.1% en desacuerdo, mientras que el 22.2% se mantiene neutral; en contraste, un 5.6% está de acuerdo y un 27.8% totalmente de acuerdo, mostrando una percepción dividida, aunque con un grupo importante que reconoce dicha dificultad. En conjunto, del total de 30 encuestados, el 26.7% está totalmente en desacuerdo, el 13.3% en desacuerdo y el 20% se mantiene neutral, mientras que el 10% está de acuerdo y un 30% totalmente de acuerdo. Esto revela que, aunque existe un sector que no percibe mayor complejidad, predomina la percepción de que resulta difícil determinar con certeza la plena validez de un contrato celebrado digitalmente, lo que evidencia persistentes dudas jurídicas sobre el perfeccionamiento contractual mediante tecnologías digitales.

5.2. Discusión de resultados

En conjunto, los hallazgos muestran que la manifestación de la voluntad digital mantiene una relación limitada, problemática y todavía poco comprendida con la percepción del perfeccionamiento contractual civil mediante tecnologías de la información, lo cual confirma la hipótesis general.

En primer lugar, los resultados evidencian bajo nivel de claridad sobre el momento exacto del perfeccionamiento contractual digital, especialmente entre notarios, quienes solo en un 33,3 % (4 de 12) manifestaron estar de acuerdo con tener claridad, mientras que los abogados mostraron un nivel más heterogéneo, concentrándose en posiciones neutrales o extremas. Esta percepción coincide con la problemática identificada por Rojas Amandi, quien sostiene que la comunicación electrónica introduce dificultades por la falta de materialidad y por los riesgos respecto a la integridad del mensaje, dificultando determinar el momento de formación del consenso. Asimismo, Castro (2021) y Ordoqui (2020) ya advertían que la contratación electrónica exige garantizar autenticidad, integridad y seguridad para que la manifestación de voluntad sea válida, lo que también se refleja en la percepción empírica de incertidumbre registrada en este estudio. Esto confirma parcialmente la hipótesis específica 1, pues el nivel de conocimiento jurídico y las prácticas de manifestación digital no parecen suficientes para generar seguridad sobre la validez del consentimiento.

En segundo lugar, el hallazgo de que el 43,3 % de los encuestados considera confuso determinar si el contrato digital se perfecciona con la emisión, recepción o lectura del mensaje refuerza la tesis de que existe ambigüedad en la comprensión de los criterios legales de perfeccionamiento electrónico. Esta confusión se alinea con lo planteado por

Santana (2020), quien concluyó que los ordenamientos latinoamericanos aún discuten el criterio adecuado para el perfeccionamiento en entornos digitales, existiendo tensiones entre la teoría de la recepción, la teoría de la cognición y la teoría de la confirmación. A nivel nacional, los trabajos de Contreras y Domínguez (2022) y Cristóbal y Torres (2023) también coinciden en que el marco normativo peruano presenta vacíos interpretativos — especialmente respecto al artículo 141-A del Código Civil— lo cual se refleja empíricamente en que solo el 40 % de los participantes reconoce tener claridad mínima sobre este momento jurídico. Todo ello confirma la hipótesis específica 1 al revelar que las limitaciones en el conocimiento y las prácticas digitales influyen en la percepción de validez contractual.

En tercer lugar, los resultados muestran que el 36,7 % de los encuestados percibe que los contratos digitales presentan riesgos jurídicos elevados, mientras que un 43,3 % mantiene posiciones neutrales o de baja percepción de riesgo. La diferencia entre abogados (más escépticos) y notarios (más confiados) sugiere que las experiencias profesionales influyen en la forma en que se evalúan los riesgos. Este resultado se corresponde con lo expuesto en el marco teórico por Arellano (2023), quien sostiene que la seguridad jurídica depende del uso adecuado de firmas digitales y mecanismos certificados; así como con lo señalado por Vega (2021) y Linares (2023) sobre la persistencia de amenazas de fraude y su impacto en la desconfianza. De esta manera, se verifica la hipótesis específica 2: una baja percepción de seguridad jurídica afecta negativamente la percepción del perfeccionamiento contractual civil.

Asimismo, la desconfianza hacia el valor probatorio del contrato digital, evidenciada por un 40 % que expresa dudas o desconfianza, coincide con las conclusiones de Armas (2004), quien ya advertía que el entorno electrónico exige reinterpretar las

nociones tradicionales de consentimiento y prueba, así como garantizar la integridad del mensaje de datos. Este hallazgo también se articula con la teoría de equivalencia funcional y el principio de buena fe, señalando que, pese a las normativas vigentes, la percepción profesional aún no logra equiparar totalmente los documentos digitales con los físicos, lo que constituye una limitación para la consolidación del perfeccionamiento electrónico.

Finalmente, la percepción de que existen vacíos legales respecto al perfeccionamiento de contratos digitales (40 % de acuerdo) confirma lo señalado por los antecedentes nacionales, especialmente por Contreras y Domínguez (2022), quienes subrayaron que la falta de regulación específica en Perú ocasiona inseguridad jurídica. La evidencia correlacional entre esta percepción y la dificultad para determinar la validez del contrato digital (40 % señala dificultad) demuestra que la incertidumbre normativa influye directamente en la credibilidad del perfeccionamiento contractual, lo cual respalda nuevamente la hipótesis general y las hipótesis específicas.

En conjunto, los datos demuestran que la manifestación de la voluntad digital aún no es concebida como un mecanismo plenamente seguro, comprensible y confiable para el perfeccionamiento contractual civil, principalmente debido a factores como:

- (a) limitado conocimiento técnico-jurídico,
- (b) vacíos interpretativos en la normativa,
- (c) percepción baja o moderada de seguridad jurídica, y
- (d) confusión sobre el criterio temporal del perfeccionamiento.

Estos resultados coinciden con la literatura internacional y nacional revisada, consolidando la afirmación de que, aunque el marco teórico reconoce la validez legal de

la contratación electrónica, en la práctica persisten problemas de comprensión, confianza y uniformidad interpretativa que restringen su total eficacia.

5.3. Contrastación de Hipótesis

Hipótesis General

H1: La manifestación de la voluntad digital se relaciona de manera limitada y problemática con la percepción del perfeccionamiento contractual civil mediante tecnologías de la información.

Los resultados obtenidos permiten confirmar la hipótesis general, dado que se evidencia una relación problemática entre la manifestación de la voluntad digital y la percepción que tienen los operadores jurídicos sobre el perfeccionamiento contractual. Aunque parte de los encuestados reconoce la validez jurídica del consentimiento digital, un porcentaje significativo mantiene percepciones de duda y desconfianza. Por ejemplo, el 30% del total manifestó estar totalmente de acuerdo en que es difícil determinar la validez plena de un contrato celebrado digitalmente, mientras que el 26.7% señaló estar totalmente de acuerdo en que existen vacíos legales en su perfeccionamiento. Esta percepción de incertidumbre coincide con la doctrina civil que advierte que, si bien la voluntad puede expresarse válidamente por medios electrónicos, su eficacia depende de la certeza sobre la integridad, autenticidad y momento de perfeccionamiento del acto. Por tanto, la relación identificada es limitada, pues la manifestación de la voluntad digital no se traduce automáticamente en confianza jurídica, reflejando una problemática que confirma la hipótesis general.

a) Primera Hipótesis Específica

H1a: El nivel de conocimiento jurídico y las prácticas de manifestación de la voluntad digital se relacionan con dificultades en la percepción de validez contractual civil.

Los resultados respaldan esta hipótesis, pues se aprecia que incluso quienes afirman conocer la validez jurídica del consentimiento digital mantienen dudas respecto a su eficacia en la práctica contractual. Aunque una parte de los operadores jurídicos señala estar de acuerdo en que el consentimiento digital tiene validez, también se observa que un 46.7% del total (sumando “de acuerdo” y “totalmente de acuerdo”) manifiesta dificultades para determinar si un contrato digital es plenamente válido. Asimismo, la frecuencia con la que utilizan medios digitales—incluyendo mensajes simples, emojis o textos breves— para expresar voluntad contractual no elimina las incertidumbres sobre su valor jurídico. Este hallazgo coincide con estudios previos que afirman que el conocimiento normativo no garantiza seguridad jurídica, especialmente cuando las prácticas digitales generan informalidad, ambigüedad o ausencia de estándares probatorios claros. Por ello, la evidencia muestra que el conocimiento y las prácticas digitales se relacionan directamente con las dificultades percibidas sobre la validez de los contratos civiles electrónicos, confirmando la hipótesis específica.

b) Segunda Hipótesis Específica

H1b: Una baja percepción de seguridad jurídica en los medios digitales afecta negativamente la percepción del perfeccionamiento contractual civil.

Los resultados confirman esta hipótesis, ya que los encuestados demostraron una clara preocupación sobre los riesgos jurídicos y probatorios de los contratos digitales. Un 40% del total expresó estar de acuerdo o totalmente de acuerdo en que los contratos digitales presentan riesgos jurídicos elevados, mientras que un 30% manifestó totalmente de acuerdo en su desconfianza respecto a la solidez probatoria de estos contratos ante un conflicto legal. Asimismo, el 40% (sumado entre notarios y abogados) percibe riesgo de suplantación o manipulación del consentimiento digital. Estos datos evidencian que la seguridad jurídica percibida es baja, y esta baja percepción repercute directamente en

cómo los encuestados entienden y aceptan el perfeccionamiento contractual digital. La doctrina señala que el perfeccionamiento del contrato requiere certeza sobre el momento del consentimiento y su autenticidad; cuando ambas son cuestionadas, se debilita la confianza en el acto jurídico. Por ello, los resultados empíricos coinciden con lo planteado teóricamente: la baja percepción de seguridad digital afecta negativamente la valoración y aceptación del perfeccionamiento contractual civil mediante tecnologías de la información, confirmando la segunda hipótesis específica.

CONCLUSIONES

1. La manifestación de la voluntad digital mantiene una relación limitada y problemática con el perfeccionamiento contractual civil, dado que los resultados evidencian que una parte significativa de notarios y abogados presenta dudas sobre la validez, seguridad y eficacia probatoria de los contratos celebrados mediante tecnologías de la información. Aunque el marco normativo peruano reconoce la validez del consentimiento electrónico, persiste una brecha entre lo establecido en la ley y la percepción práctica de quienes aplican el derecho.
2. El nivel de conocimiento jurídico y las prácticas de manifestación digital no generan suficiente seguridad respecto a la validez contractual, lo cual confirma la primera hipótesis específica. Si bien muchos encuestados afirman conocer que el consentimiento digital es jurídicamente válido, este conocimiento no se traduce en confianza plena, pues el 46.7 % experimenta dificultades para determinar si un contrato digital es plenamente válido. Esto evidencia que la formación teórica y el uso práctico de los medios digitales aún son insuficientes para consolidar la seguridad jurídica en la contratación electrónica.
3. La percepción de seguridad jurídica en los entornos digitales influye negativamente en la confianza sobre el perfeccionamiento contractual civil, confirmando la segunda hipótesis específica. La existencia de riesgos como suplantación de identidad, manipulación del mensaje y debilidades probatorias genera incertidumbre entre los operadores jurídicos. Un 40 % de los encuestados considera que los contratos digitales presentan riesgos jurídicos elevados, y un porcentaje similar expresa desconfianza sobre su sostenibilidad como prueba ante un conflicto legal.
4. Los operadores jurídicos perciben vacíos interpretativos y falta de claridad sobre el momento del perfeccionamiento contractual digital, lo que constituye una de las principales barreras para la consolidación de la contratación electrónica en el ámbito civil. El 43.3 % considera confuso determinar si el contrato se perfecciona con la emisión, recepción o lectura del mensaje digital, lo que se alinea con las deficiencias normativas identificadas en los antecedentes y en el marco teórico.

5. A pesar del reconocimiento legal de la firma electrónica y del consentimiento manifestado a través de medios digitales, persiste una desconfianza estructural sobre su equivalencia con los contratos tradicionales, especialmente en cuanto a su validez, autenticidad e integridad. Esta percepción limita la aceptación plena del entorno digital como medio idóneo de perfeccionamiento contractual y revela la necesidad de reforzar la cultura jurídica digital en el Perú.

RECOMENDACIONES

1. Fortalecer la capacitación de operadores jurídicos en materia de contratación electrónica, especialmente en aspectos como manifestación de la voluntad digital, firma electrónica, integridad del mensaje de datos y momento del perfeccionamiento contractual. La evidencia demuestra que el conocimiento jurídico existente no es suficiente para generar seguridad, por lo que se recomienda desarrollar programas de actualización obligatoria para notarios, abogados y funcionarios públicos vinculados a la actividad contractual.
2. Promover la emisión de lineamientos interpretativos y criterios uniformes respecto al perfeccionamiento de contratos digitales, a fin de reducir la confusión detectada sobre si dicho perfeccionamiento ocurre en la emisión, recepción o lectura del mensaje electrónico. El Ministerio de Justicia, el Consejo del Notariado y el Poder Judicial deberían coordinar la elaboración de criterios hermenéuticos que garanticen coherencia en la aplicación del artículo 141-A del Código Civil.
3. Implementar mecanismos tecnológicos de autenticación más robustos, como sistemas de doble verificación, firmas electrónicas avanzadas y sellos de tiempo certificados, para reducir la percepción de riesgos jurídicos como suplantación o manipulación del consentimiento digital. Esto contribuiría a generar mayor confianza en los operadores jurídicos y aumentar la equivalencia funcional entre contratos digitales y tradicionales.
4. Fomentar campañas de difusión jurídica dirigidas a profesionales y ciudadanos, que expliquen, de forma clara y accesible, la validez jurídica del consentimiento digital, los tipos de firma electrónica y sus efectos legales. Una mejor comprensión social de la contratación digital reducirá la incertidumbre y promoverá prácticas más seguras y estandarizadas.
5. Actualizar la normativa peruana en materia de contratación electrónica, incorporando definiciones más precisas respecto al momento del perfeccionamiento contractual digital, los requisitos mínimos del consentimiento electrónico y el tratamiento probatorio de los mensajes digitales. Esto permitirá cerrar los vacíos interpretativos identificados y brindar mayor seguridad jurídica.

BIBLIOGRAFÍA

- Arellano, J. (2023). *Seguridad jurídica en contratos electrónicos: firma digital y criptografía en la práctica legal*. Lima: Editorial Jurídica Peruana.
- Bravo, H. (2021). *Contratos electrónicos: naturaleza y formación*. Editorial Jurídica Peruana.
- Calderón Senmache, A. (2022). *Perfeccionamiento contractual por consumo en tiendas online, como manifestación de voluntad*. Tesis de licenciatura, Universidad Nacional Federico Villarreal, Lima, Perú.
- Castells, M. (2006). *La era de la información: Economía, sociedad y cultura (Vol. 1: La sociedad red)*. Alianza Editorial.
- Castillo, J. (2020). *La contratación digital y su impacto en el derecho civil peruano*. Gaceta Jurídica.
- Castro, L. (2021). *Contratos electrónicos y nuevas tecnologías en el comercio digital*. Revista de Derecho y Tecnología, 12(3), 45-63.
- Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional. (2002). *Ley Modelo de la CNUDMI sobre Firmas Electrónicas con la Guía para su incorporación al derecho nacional 2001*. Naciones Unidas.
- Contreras, M. (2018). *El consentimiento en los contratos electrónicos: análisis jurídico*. Revista de Derecho y Tecnología, 15(2), 45-67.
- Cristóbal Carlos, E., & Torres Calderón, R. (2023). *Manifestación de voluntad por medios electrónicos y la interpretación jurídica en el Código Civil Peruano*. Tesis de licenciatura, Universidad Peruana Los Andes, Lima, Perú.
- Davara Rodríguez, M. A. (2012). *Manual de derecho informático (10.ª ed.)*. Editorial Aranzadi.
- Espinoza Espinoza, J. (2010). *El acto jurídico negocio jurídico (2.ª ed.)*. Grijley.

- Fernández, P. (2019). El perfeccionamiento de los contratos civiles en el entorno digital. Editorial Tirant lo Blanch.
- Gagliardo, R. (2006). *Elementos objetivos y subjetivos de la contratación electrónica*. Buenos Aires: Editorial Jurídica.
- García, L. (2021). Tecnologías de la información y contratación electrónica. Editorial Dykinson.
- Illescas Ortiz, R. (2001). El derecho del comercio electrónico. Editorial Ramón Areces.
- Ley Modelo de la CNUDMI sobre Comercio Electrónico con la Guía para su incorporación al derecho interno (1996). Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional.
- Linares, P. (2023). *Riesgos y seguridad en contratos electrónicos*. Lima: Editorial Jurídica Moderna.
- López, A. (2020). El principio de equivalencia funcional en los contratos electrónicos. *Ius et Praxis*, 26(1), 123-142.
- Martínez Nadal, A. (2000). Comercio electrónico y firma digital: Régimen jurídico del documento electrónico. Editorial Civitas.
- Mateu de Ros, R. (2004). El derecho de la firma electrónica. Editorial Aranzadi.
- Medina, R. (2019). Validez y prueba de los contratos electrónicos en el derecho civil. Editorial Palestra.
- Ministerio de Justicia y Derechos Humanos (2020). Código Civil Peruano. Editorial Oficial.
- Organización de Estados Americanos (OEA). (2001). Ley Modelo Interamericana sobre Comercio Electrónico.
- Remolina, N. (2013). Contratos electrónicos: regulación y principios aplicables. Editorial Legis.

- Restrepo, M. (2020). Manifestación de la voluntad en entornos digitales. *Revista de Derecho Privado*, 30(2), 87-110.
- Rojas Amandi, M. (s.f.). El perfeccionamiento del consentimiento en la contratación electrónica. *Revista de la Facultad de Derecho de la UNAM*. Recuperado de <https://www.revistaderecho.unam.mx>
- Santana, M. (2020). *Manifestación de la voluntad y determinación del perfeccionamiento contractual en los sistemas de contratación por medios electrónicos en la República Dominicana*. Tesis de maestría, Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra, Santo Domingo, República Dominicana.
- Tapia, L. (2008). *Contratos de adhesión y condiciones generales en la contratación electrónica*. Lima: Fondo Editorial PUCP.
- Tomasello, F. (1984). *El contrato electrónico en el derecho comparado*. Roma: Editorial Jurídica Europea.
- Valencia Ramírez, J. (2019). *Contratos inteligentes y su aplicabilidad en el derecho*. *Revista de Investigación en Tecnologías de la Información*, 5(1), 34-50.
- Vega, M. (2021). *Principios generales del contrato electrónico y seguridad jurídica*. Lima: Editorial Jurídica Andina.
- Villegas, J. (2009). *El contrato electrónico: marco jurídico y desafíos*. Editorial Universidad de los Andes.
- Zambrano, F. (2022). Protección del consumidor en la contratación electrónica. *Revista de Derecho y Sociedad*, 58(3), 201-220.

ANEXOS

La manifestación de la voluntad y el perfeccionamiento contractual en los contratos civiles a través de las tecnologías de la información.				
PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	VARIABLES	METODOLOGÍA
¿Cómo se relaciona la forma en que los usuarios manifiestan su voluntad por medios digitales con la percepción del perfeccionamiento contractual civil realizado mediante tecnologías de la información en Ayacucho, 2025?	Determinar la relación entre la manifestación de la voluntad digital y la percepción del perfeccionamiento contractual civil en la contratación realizada mediante tecnologías de la información en Ayacucho, 2025.	La manifestación de la voluntad digital se relaciona de manera limitada y problemática con la percepción del perfeccionamiento contractual civil mediante tecnologías de la información.	VI: Manifestación de la Voluntad Digital VD: Perfeccionamiento Contractual Civil mediante Tecnologías de la Información	1. Tipo y nivel de la investigación. Tipo: básica Enfoque: cuantitativo Nivel: Descriptivo- explicativo 2. Diseño de la investigación no experimental Población: La población de la investigación está conformada por profesionales del ámbito jurídico del Distrito Judicial de Ayacucho, específicamente:
PROBLEMAS ESPECÍFICOS ¿Cuál es el nivel de conocimiento jurídico y las prácticas de los usuarios sobre la validez de la manifestación de la	OBJETIVO ESPECÍFICO Describir el nivel de conocimiento jurídico y las prácticas de manifestación de voluntad digital en los contratos civiles.	a. El nivel de conocimiento jurídico y las prácticas de manifestación de la voluntad digital se relacionan con dificultades en la percepción de validez contractual civil. b. Una baja percepción de seguridad jurídica en los medios digitales afecta negativamente la percepción del perfeccionamiento contractual civil		

voluntad digital en contratos civiles? ¿Cómo perciben los usuarios el perfeccionamiento contractual civil cuando se celebra mediante tecnologías de la información?	Evaluar la percepción del perfeccionamiento contractual civil realizado mediante tecnologías de la información.			• Notarios en ejercicio, inscritos en el Colegio de Notarios de Ayacucho. • Abogados habilitados, registrados en el Colegio de Abogados de Ayacucho. Muestra: La muestra estuvo constituida por 30 profesionales seleccionados mediante un muestreo no probabilístico por conveniencia Instrumentos Cuestionario Técnicas Encuestas
---	--	--	--	---

Anexo 2: Cuestionario Estructurado

Entrevista

Nombre del estudio:

“La manifestación de la voluntad y el perfeccionamiento contractual en los contratos civiles a través de las tecnologías de la información”

Estimado(a) participante: Este cuestionario tiene como objetivo conocer su percepción sobre la manifestación de la voluntad digital y el perfeccionamiento contractual civil mediante tecnologías de la información. Sus respuestas serán **anónimas y confidenciales**. Por favor, marque la opción que mejor refleje su opinión según la escala:

1 = Totalmente en desacuerdo

2 = En desacuerdo

3 = Neutral

4 = De acuerdo

5 = Totalmente de acuerdo

Variable 1: Manifestación de la voluntad digital						
N.º	Ítems	1	2	3	4	5
1	Conozco que un consentimiento expresado mediante mensajes digitales puede tener validez jurídica.					
2	Tengo claro cuándo una firma electrónica tiene la misma validez que una firma manuscrita.					
3	He utilizado medios digitales (WhatsApp, correo, plataformas) para aceptar acuerdos o compromisos civiles.					
4	Utilizo con frecuencia mensajes breves, emojis o textos simples para expresar mi aceptación digital.					
5	Considero que existe riesgo de suplantación o manipulación del consentimiento expresado digitalmente.					

6	Tengo dudas sobre si el consentimiento otorgado por medios digitales es plenamente válido jurídicamente.					
Variable 2: Percepción del perfeccionamiento contractual civil mediante tecnologías de la información						
Nº	Items	1	2	3	4	5
7	Tengo claridad sobre el momento en que un contrato digital queda perfeccionado.					
8	Considero confuso determinar si un contrato digital se perfecciona con la emisión, recepción o lectura del mensaje.					
9	Percibo que los contratos celebrados digitalmente presentan riesgos jurídicos elevados.					
10	Siento desconfianza en que los contratos digitales puedan sostenerse como prueba sólida ante un conflicto legal.					
11	Considero que existen vacíos legales respecto al perfeccionamiento de contratos digitales.					
12	Percibo que es difícil determinar con certeza si un contrato celebrado digitalmente es plenamente válido.					

Anexo 3: Consentimiento Informado

Consentimiento Informado

Nombre del estudio:

“La manifestación de la voluntad y el perfeccionamiento contractual en los contratos civiles a través de las tecnologías de la información”

Investigador(a):

Finalidad de la investigación: El propósito de esta investigación es analizar cómo las tecnologías de la información influyen en la manifestación de la voluntad y el perfeccionamiento contractual en los contratos civiles. Su participación permitirá comprender, desde la perspectiva de especialistas en derecho y tecnología, los cambios, desafíos y oportunidades que surgen en los procesos contractuales digitales.

Procedimiento de participación: Se le solicita su participación completando un **cuestionario estructurado** con 12 ítems. El cuestionario tomará aproximadamente 10 minutos. Sus respuestas serán registradas y procesadas únicamente con fines de investigación académica.

Riesgos y beneficios: Este estudio no implica riesgos físicos, psicológicos ni legales para los participantes. La información que usted proporcione será utilizada exclusivamente con fines académicos y contribuirá al desarrollo del conocimiento sobre contratación civil en entornos digitales.

Confidencialidad y anonimato: Toda la información recogida será tratada con estricta confidencialidad. Sus datos personales no serán revelados en ningún momento; se empleará un código de identificación para proteger su identidad. Los resultados se presentarán de forma general y no permitirán la identificación individual de los participantes.

Derecho a retirarse: Usted tiene derecho a retirarse de la investigación en cualquier momento sin necesidad de justificar su decisión y sin que ello le genere perjuicio alguno.

Autorización para participar: Manifiesto haber recibido información clara sobre los objetivos, procedimientos y condiciones de participación en este estudio. Declaro que participo de manera voluntaria y autorizo la utilización de la información proporcionada para fines exclusivamente académicos.

Firma del participante:

Firma del investigador(a):

Nombre: _____

Nombre: _____

DNI: _____

DNI: _____

FICHA DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

I. DATOS GENERALES

- 1.1. Apellidos y Nombres del Experto: JULIO CESAR TELLO JURADO
- 1.2. Grado Académico Máximo: Magister
- 1.3. Institución donde labora y Cargo: DOCENTE UNIVERSITARIO
- 1.4. Instrumento evaluado: CUESTIONARIO

II. MATRIZ DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO

Instrucciones para el juez: Marque con un aspa (X) en el recuadro que mejor evalúe cada indicador de acuerdo con la escala: (1) Deficiente, (2) Regular, (3) Bueno, (4) Muy Bueno, (5) Excelente.

Criterios de Validación	Indicadores Operativos	1	2	3	4	5
1. CLARIDAD	Las preguntas están redactadas de forma sintáctica y semánticamente clara, utilizando un lenguaje jurídico comprensible y acorde con la terminología del Derecho Civil y la contratación electrónica.					X
2. OBJETIVIDAD	Los reactivos evitan sesgos, juicios de valor o preguntas inductivas, permitiendo obtener respuestas objetivas sobre la manifestación de la voluntad y el perfeccionamiento contractual mediante tecnologías de la información.					X
3. ACTUALIDAD	El contenido del instrumento se encuentra alineado con la normativa civil vigente, la legislación sobre contratación electrónica, firmas electrónicas y la doctrina y jurisprudencia aplicables al uso de tecnologías de la información en la contratación.					X
4. ORGANIZACIÓN	Las preguntas presentan una secuencia lógica que facilita el análisis de la manifestación de la voluntad, la formación del consentimiento y el perfeccionamiento del contrato en entornos digitales.					X
5. SUFICIENCIA	La cantidad de preguntas permite desarrollar adecuadamente las categorías y subcategorías de estudio, cubriendo los objetivos específicos de la investigación.					X
6. INTENCIONALIDAD	Cada pregunta responde a un propósito analítico específico relacionado con la manifestación de la voluntad y el					X

	perfeccionamiento contractual en los contratos civiles celebrados mediante tecnologías de la información.					
7. CONSISTENCIA	Los reactivos mantienen coherencia con el problema de investigación, los objetivos, las categorías de análisis y la matriz de consistencia de la tesis.					X
8. PERTINENCIA	El instrumento es idóneo para recoger información relevante sobre la manifestación de la voluntad y el perfeccionamiento contractual en los contratos civiles celebrados a través de las tecnologías de la información, de acuerdo con el enfoque metodológico de la investigación.					X



▪ JULIO CESAR TELLO JURADO



UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN CRITÓBAL DE HUAMANGA

FACULTAD DE DERECHO Y CIENCIAS POLÍTICAS

Creado el 14 de junio de 1979

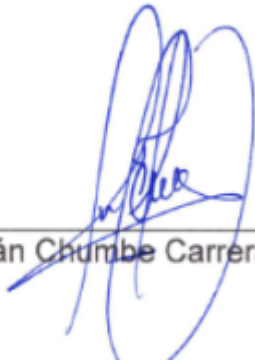
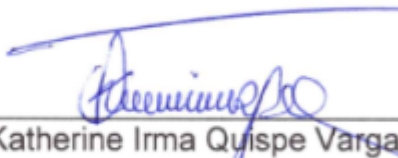
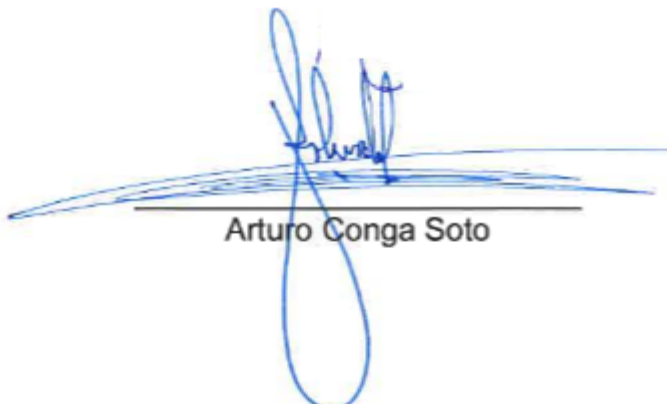
ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS DE LA ASPIRANTE ELIZABETH ZINDY CUADROS CANDIA

En la ciudad de Ayacucho, siendo las 9:00 am del día viernes 24 de julio de 2026; reunidos en el auditorio de la facultad de Derecho y Ciencias Políticas - UNSCH, los miembros del jurado examinador: Iván Chumbe Carrera (Presidente), Marlene León Palacios, Arturo Conga Soto, Jenny Juana Barraza Torres y Katherine Irma Quispe Vargas (Miembros). Para examinar la tesis de la aspirante Elizabeth Zindy Cuadros Candia: La manifestación de la voluntad y el perfeccionamiento contractual en los contratos civiles a través de las tecnologías de la información.

Acto seguido se da lectura a la Resolución Decanal N° 252-2026-UNSCH-FDCP-D, de fecha 13 de julio de 2026 y el artículo 25 del Reglamento de grados y títulos.

Acto seguido el Presidente otorga el uso de la palabra al aspirante. Luego de la sustentación se procede a realizar las preguntas y/o objeciones que el jurado considere pertinentes, una vez concluido se invita al aspirante y al público a salir del auditorio; el jurado procede a deliberar.

El jurado decidió aprobar por unanimidad con la nota de 12 (DOCE), con lo que concluye el acto académico, con la firma del acta, siendo las 12:00 horas del mismo día.


Iván Chumbe Carrera
Katherine Irma Quispe Vargas
Marlene León Palacios
Arturo Conga Soto
Jenny Juana Barraza Torres

**UNSCH****FACULTAD DE DERECHO
Y CIENCIAS POLITICAS****ESCUELA PROFESIONAL DE
DERECHO****CONSTANCIA DE ORIGINALIDAD N° 29-2026-UNSCH-FDCP**

El que suscribe responsable verificador de originalidad de trabajo de tesis de la Facultad de Derecho y Ciencias Políticas de la UNSCH, en cumplimiento a la Resolución de Consejo Universitario N.º 039-2021-UNSCH-CU (16-03-2021) Reglamento de Originalidad de Trabajos de Investigación de la UNSCH, otorga lo siguiente:

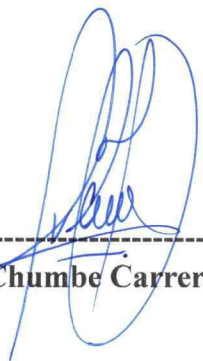
CONSTANCIA DE ORIGINALIDAD

Autor	Bach. ELIZABETH ZINDY CUADROS CANDIA
Para	Título profesional
Denominación de la tesis	La manifestación de la voluntad y el perfeccionamiento contractual en los contratos civiles a través de las tecnologías de la información.
Evaluación de Originalidad	10%
Numero de trabajo	3001469623
Fecha	30 de julio de 2026

Amparo la presente en los artículos 12, 13 y 17 del Reglamento de Originalidad de Trabajos de Investigación de la UNSCH, es procedente otorgar la constancia de originalidad con deposito.

Se expide la presente constancia a solicitud de la parte interesada para los fines que crea por conveniente.

Ayacucho, 30 de julio de 2026



Iván Chumbe Carrera

La manifestación de la voluntad y el perfeccionamiento contractual en los contratos civiles a través de las tecnologías de la información.

por ELIZABETH ZINDY CUADROS CANDIA

La manifestación de la voluntad y el perfeccionamiento contractual en los contratos civiles a través de las tecnologías de la información.

INFORME DE ORIGINALIDAD

10%

INDICE DE SIMILITUD

11%

FUENTES DE INTERNET

5%

PUBLICACIONES

4%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.unsch.edu.pe	2%
	Fuente de Internet	
2	investigare.pucmm.edu.do:8080	2%
	Fuente de Internet	
3	hdl.handle.net	1%
	Fuente de Internet	
4	repository.usergioarboleda.edu.co	1%
	Fuente de Internet	
5	repositorio.contraloria.gob.pe	1%
	Fuente de Internet	
6	repositorio.unfv.edu.pe	<1%
	Fuente de Internet	
7	repositorio.undc.edu.pe	<1%
	Fuente de Internet	
8	repositorio.upla.edu.pe	<1%
	Fuente de Internet	
9	alicia.concytec.gob.pe	<1%
	Fuente de Internet	
10	revistas.unam.mx	<1%
	Fuente de Internet	
11	riti.es	<1%
	Fuente de Internet	
12	Submitted to Universidad EAN	<1%
	Trabajo del estudiante	
13	repositorio.uap.edu.pe	<1%
	Fuente de Internet	
14	Submitted to Universidad Cesar Vallejo	<1%
	Trabajo del estudiante	

repositorio.unithomasmore.edu.ni

15	Fuente de Internet	<1 %
16	webges.uv.es Fuente de Internet	<1 %
17	repositorio.une.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
18	biblioteca.ucm.es Fuente de Internet	<1 %
19	www.coursehero.com Fuente de Internet	<1 %
20	Submitted to Universidad Nacional Federico Villarreal Trabajo del estudiante	<1 %
21	repositorio.sibdi.ucr.ac.cr:8080 Fuente de Internet	<1 %
22	Submitted to Universidad Privada San Juan Bautista Trabajo del estudiante	<1 %
23	Submitted to Universitat Oberta de Catalunya Trabajo del estudiante	<1 %
24	rio.upo.es Fuente de Internet	<1 %
25	repositorioacademico.upc.edu.pe Fuente de Internet	<1 %

Excluir citas
Excluir bibliografía

Activo
Activo

Excluir coincidencias

< 30 words