



**UNIVERSIDAD
ESTATAL
DE BOLÍVAR**

**FACULTAD DE
JURISPRUDENCIA, CIENCIAS
SOCIALES Y POLÍTICAS**



UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR

FACULTAD DE JURISPRUDENCIA, CIENCIAS SOCIALES Y POLÍTICAS

CARRERA DE DERECHO

Trabajo de Integración curricular previo a la obtención del Título de Abogado

TÍTULO

Análisis jurídico de la declaración de prestación irrisoria y la potestad jurisdiccional de adaptar el contrato a criterios comerciales razonables de lealtad negocial

AUTOR

Alex Patricio Duran Limache

TUTOR

Mgtr. Juan Carlos Yáñez Carrasco

GUARANDA – ECUADOR

2024

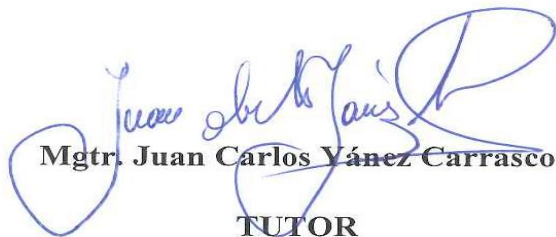
CERTIFICACIÓN DEL TUTOR DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

Yo, Mgtr. Juan Carlos Yáñez Carrasco, Tutor del Trabajo de Integración Curricular, designado por el Consejo Directivo de la Facultad de Jurisprudencia, Ciencias Sociales y Políticas de la Universidad Estatal de Bolívar; al tenor de lo previsto en el Reglamento de la Unidad de la Unidad de Integración Curricular; certifico:

Que, el señor Alex Patricio Durán Limache, ha desarrollado su proyecto de titulación para optar por el Título de Abogado, cumpliendo con las sugerencias y observaciones realizadas por el suscrito en su Trabajo de Integración Curricular, titulado: “ANÁLISIS JURÍDICO DE LA DECLARACIÓN DE PRESTACIÓN IRRISORIA Y LA POTESTAD JURISDICCIONAL DE ADAPTAR EL CONTRATO A CRITERIOS COMERCIALES RAZONABLES DE LEALTAD NEGOCIAL”, el mismo que cumple con todos los requisitos exigidos por la Ley, por lo que apruebo el mismo y autorizo su presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

Es todo en cuanto puedo certificar en honor a la verdad.

Atentamente,


Mgtr. Juan Carlos Yáñez Carrasco
TUTOR

DECLARACIÓN JURAMENTADA DE AUTENTICIDAD DE AUTORÍA

DECLARACIÓN JURAMENTADA DE AUTENTICIDAD DE AUTORÍA



Yo, Alex Patricio Durán Limache, egresado de la Carrera de Derecho de la Facultad de Jurisprudencia, Ciencias Sociales y Políticas de la Universidad Estatal de Bolívar, bajo juramento, declaro en forma libre y voluntaria que el presente Trabajo de Integración Curricular, titulado: “ANÁLISIS JURÍDICO DE LA DECLARACIÓN DE PRESTACIÓN IRRISORIA Y LA POTESTAD JURISDICCIONAL DE ADAPTAR EL CONTRATO A CRITERIOS COMERCIALES RAZONABLES DE LEALTAD NEGOCIAL”, es de mi autoría, así como las expresiones vertidas en la misma, que se ha realizado bajo la recopilación bibliográfica tanto de libros, revistas, publicaciones, artículos de legislación ecuatoriana para el presente trabajo investigativo.

Atentamente,


Alex Patricio Durán Limache

AUTOR



NOTARIA PRIMERA DEL CANTÓN GUARANDA

**ESCRITURA PÚBLICA
DECLARACION JURADA
SEÑOR ALEX PATRICIO DURÁN LIMACHE**

En la ciudad de Guaranda, Capital de la Provincia de Bolívar, República del Ecuador, hoy día LUNES, VEINTICINCO DE JUNIO DEL DOS MIL VEINTICUATRO, ante mí, Doctor GUIDO FABIAN FIERRO BARRAGAN, NOTARIO PÚBLICO PRIMERO DEL CANTÓN GUARANDA, comparece el señor **ALEX PATRICIO DURÁN LIMACHE**, portador de cedula de ciudadanía número 020223345-8, el compareciente es de nacionalidad ecuatoriana, mayor de edad, de estado civil, soltero, con número de teléfono celular 0979447813, con correo electrónico patriciolimache45@hotmail.com, capaz de contraer obligaciones, domiciliado en esta ciudad de Guaranda, a quien de conocer doy fe en virtud de haberme exhibido su cédula de ciudadanía y papeleta de votación cuya copia adjunto a esta escritura. Advertido por mí el Notario de los efectos y resultados de esta escritura, así como examinado de que comparece al otorgamiento de la misma sin coacción, amenazas, temor reverencial, ni promesa o seducción, juramentado en debida forma, prevenido de la gravedad del juramento, de las penas del perjurio y de la obligación que tiene de decir la verdad con claridad y exactitud, bajo juramento declara lo siguiente: **“Previo a la obtención del Título de ABOGADO, DE LA UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR, manifiesto que, los criterios e ideas emitidas en el presente proyecto de investigación titulado “ANÁLISIS JURÍDICO DE LA DECLARACIÓN DE PRESTACIÓN IRRISORIA Y LA POTESTAD JURISDICCIONAL DE ADAPTAR EL CONTRATO A CRITERIOS COMERCIALES RAZONABLES DE LEALTAD NEGOCIAL”, son de mí exclusiva responsabilidad en calidad de autor”**. Es todo cuanto puedo decir en honor a la verdad. Hasta aquí la declaración juramentada rendida por el compareciente, la misma que queda elevada a escritura pública con todo el valor legal. Para el otorgamiento de esta escritura pública se observaron todos los preceptos legales del caso; y leída que le fue al compareciente íntegramente por mí el Notario, se ratifica en todo su contenido y firma conmigo en unidad de acto. Incorporo esta escritura pública al protocolo de instrumentos públicos, a mi cargo. De todo lo cual doy fe.-


SEÑOR ALEX PATRICIO DURÁN LIMACHE
C.C 020223345-8





Doctor Guido Fabián Fierro Barragán
NOTARIO PÚBLICO PRIMERO DEL CANTÓN GUARANDA.

REPORTE SISTEMA TURNITIN

Para: Alex Patricio Durán Limache
De: Mgtr. Juan Carlos Yáñez Carrasco
Asunto: Reporte sistema TURNITIN
Fecha: 24 de abril de 2024

Por medio del presente, pongo en su conocimiento el reporte del sistema TURNITIN respecto de las posibles coincidencias en su Trabajo de Integración Curricular, que es de **cinco por ciento** (05%).

Reporte de similitud	
NOMBRE DEL TRABAJO Informe Final Alex Duran corre.docx	
RECUENTO DE PALABRAS 17435 Words	RECUENTO DE CARACTERES 94648 Characters
RECUENTO DE PÁGINAS 88 Pages	TAMAÑO DEL ARCHIVO 1.2MB
FECHA DE ENTREGA Apr 24, 2024 10:05 AM GMT-5	FECHA DEL INFORME Apr 24, 2024 10:08 AM GMT-5
● 5% de similitud general El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos.	
<ul style="list-style-type: none">• 4% Base de datos de Internet• Base de datos de Crossref	<ul style="list-style-type: none">• 1% Base de datos de publicaciones• Base de datos de contenido publicado de Crossref
<ul style="list-style-type: none">• 3% Base de datos de trabajos entregados	
● Excluir del Reporte de Similitud	
<ul style="list-style-type: none">• Material bibliográfico• Material citado• Bloques de texto excluidos manualmente	<ul style="list-style-type: none">• Material citado• Coincidencia baja (menos de 10 palabras)



Mgtr. Juan Carlos Yáñez Carrasco

TUTOR

DERECHOS DE AUTOR

Yo; Alex Patricio Duran Limache, portador de la Cédula de Identidad No 0202233458, en calidad de autor titular de los derechos morales y patrimoniales del Trabajo de Titulación: **Análisis jurídico de la declaración de prestación irrisoria y la potestad jurisdiccional de adaptar el contrato a criterios comerciales razonables de lealtad negocial**, Modalidad presencial, de conformidad con el Art. 114 del CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN, concedemos a favor de la Universidad Estatal de Bolívar, una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra, con fines estrictamente académicos. Conservamos a mi/nuestro favor todos los derechos de autor sobre la obra, establecidos en la normativa citada.

Así mismo, autorizo/autorizamos a la Universidad Estatal de Bolívar, para que realice la digitalización y publicación de este trabajo de titulación en el Repositorio Digital, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

El (los) autor (es) declara (n) que la obra objeto de la presente autorización es original en su forma de expresión y no infringe el derecho de autor de terceros, asumiendo la responsabilidad por cualquier reclamación que pudiera presentarse por esta causa y liberando a la Universidad de toda responsabilidad.


Alex Patricio Duran Limache
Autor

DEDICATORIA

Dedico el presente trabajo primero a Dios y a mis padres por haberme forjado como la persona que soy humilde y sencillo que soy en la actualidad:

Uno de estos logros se los debo a ustedes ya que entre ellos fueron el pilar fundamental de algunas libertades, pero al final de todo me motivaron todos los días para alcanzar mis sueños y anhelos que algún día me propuse.

Por esos consejos y apoyo incondicional y su paciencia y todo lo que hoy soy es gracias a ellos, a mis hermanos Odalis; Noemi, Clemencia, David, quienes han estado siempre para mí.

Alex Patricio

AGRADECIMIENTO

Quisiera expresar mi más sincero agradecimiento a cada uno de ustedes por haber estado a mi lado durante este importante capítulo de mi vida. Su apoyo incondicional, palabras de aliento y gestos de cariño han sido fundamentales para mí.

Agradezco profundamente a mis padres, Nelly, Manuel, ya toda mi familia por su amor inquebrantable, su paciencia infinita y su constante motivación. Su respaldo ha sido mi mayor fortaleza en los momentos de duda y dificultad.

Gracias a Dios por la vida de mis padres y también porque cada día bendice mi vida con la hermosa oportunidad de estar y disfrutar junto a las personas que mas me ama y las que yo más amo.

A gradezco a mi universidad y a mis profesores, mentores y colegas, por su invaluable orientación, conocimientos compartidos y desafíos que me han ayudado a crecer y desarrollarme tanto personal como profesionalmente.

A todas las personas que de una forma u otra han contribuido a mi crecimiento y éxito, les estoy eternamente agradecido. Cada uno de ustedes ha dejado una huella imborrable en mi vida y en este logro que hoy celebro.

Espero poder corresponderles de la misma manera en que ustedes lo han hecho por mí. Gracias por ser parte de mi historia y por haberme acompañado en este emocionante camino.

Con gratitud y cariño,

Alex Patricio

ÍNDICE

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN I	I
DECLARACIÓN JURAMENTADA DE AUTENTICIDAD DE AUTORÍA II	II
REPORTE SISTEMA TURNITIN	III
DEDICATORIA	IV
AGRADECIMIENTO	VI
ÍNDICE.....	VII
Capítulo I: Problema.....	1
1.1. Resumen – abstract.....	1
1.2. Introducción.....	3
1.3. Planteamiento del problema	4
1.4. Formulación del problema.....	5
1.5. Hipótesis	5
1.6. Variables de la Investigación.....	5
1.6.1. Variable Independiente (Causa)	5
1.6.2. Variable Dependiente (Efecto)	5
1.7.1. Objetivo General.....	6
1.7.2. Objetivos Específicos:	6
1.8. Justificación	6
CAPÍTULO II – MARCO TEÓRICO.....	8
2. Marco teórico.....	8
2.1. El contrato	8

2.1. El contrato en la legislación ecuatoriana	9
1. Consentimiento.....	9
Vicios del consentimiento	10
Error.....	10
Fuerza	11
Dolo	11
2.1.1. Los contratos conmutativos y aleatorios	12
Contratos Conmutativos	13
Contratos Aleatorios	14
2.1.2. La lesión enorme en la legislación ecuatoriana.....	15
2.1.2.1. Consecuencias de la declaratoria de la existencia de la lesión enorme en un contrato de compraventa.....	18
Rescisión del Contrato.....	18
Reequilibrio de Prestaciones	19
Restitución.....	20
Indemnización de Pérdidas y Gastos	21
Plazos.....	22
2.1.2.2. Forma de probar la lesión enorme	23
Valoración del Bien.....	23
Comparación de Valores	24
Análisis del Contrato	25
Circunstancias del Acuerdo.....	26

Documentos y Comunicaciones	28
La prueba documental	28
La prueba testimonial	29
2.1.2.3. La cláusula penal para prever la lesión enorme.....	30
2.2. El contrato mercantil	31
2.3. La prestación irrisoria.....	32
2.3.1. La lealtad negocial.....	33
Durante la Negociación	34
Formación del Contrato	35
Ejecución del Contrato	36
Ejecución de buena fe de los contratos.....	37
2.3.2. La potestad jurisdiccional mercantil.....	38
2.3.3. Análisis del Art.217 del Código de Comercio.....	40
2.3.4. Semejanzas entre la lesión enorme y la prestación irrisoria.....	41
2.3.5. Diferencias entre la lesión enorme y la prestación irrisoria	42
2.4. Marco Legal.....	44
2.4.1. Constitución de la República del Ecuador (2008).....	44
2.4.2. Código Civil (2005).....	44
2.4.3. Código de Comercio (2019)	48
2.4.4. Código Orgánico de la Función judicial (2009)	48
CAPÍTULO III – METODOLOGÍA.....	49
3. Método de Investigación	49

3.1.1. Tipo de investigación	50
3.1.2. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	52
Encuestas	52
El Cuestionario	52
3.1.3. Criterio de Inclusión y Criterio de Exclusión.....	53
3.1.4. Población y Muestra	53
3.5. Localización geográfica del estudio	54
Capítulo IV	56
4.1. Resultados.....	56
4.1.1. Interpretación de los resultados obtenidos de las encuestas aplicadas a los Jueces de la Unidad Judicial Civil con sede en el cantón Guaranda	56
4.1.2. Interpretación de los resultados obtenidos de las encuestas aplicadas a los Jueces de la Unidad Judicial Civil con sede en el cantón Guaranda.	62
4.2 Discusión	62
CAPÍTULO V	71
5.1. Conclusiones.....	71
5.2. Recomendaciones	71
Bibliografía.....	73

Capítulo I: Problema

1.1. Resumen – abstract

Resumen

En el contexto jurídico y específicamente dentro del derecho contractual, el término "prestación irrisoria" hace referencia a una situación donde una de las partes de un contrato recibe una compensación, beneficio o retribución que es significativamente menor en comparación con la prestación o servicio que proporciona, hasta el punto en que puede considerarse injusta o inadecuada.

La prestación irrisoria se encuentra establecida en el Código de Comercio (2019) en su Art. 217 el cual incorpora en nuestra legislación mercantil respecto de los contratos conmutativos, la figura de la prestación irrisoria, determinándola como aquella que es ínfima, inequivalente o desequilibrada en relación a la contraprestación del otro contratante. La declaración de prestación irrisoria nulita absolutamente el contrato

El Código de Comercio, establece que, a petición de la parte legitimada para resolver el contrato, el órgano jurisdiccional podrá adaptar el contrato o la cláusula en cuestión, a fin de ajustarlos a criterios comerciales razonables de lealtad negocial. Sin embargo el propio código no establece cuales son los mecanismos jurídicos para establecer que se considera como lealtad negocial.

La norma no esclarece la incertidumbre sobre si para que uno de los contratantes solicite al órgano jurisdiccional se adapte el contrato a criterios comerciales razonables de lealtad negocial, es necesario o no, que se declare previamente la existencia de la prestación irrisoria,

Palabras clave: prestación irrisoria, contrato, lealtad negocial.

Abstract

In the legal context and specifically within contract law, the term "derisory benefit" refers to a situation where one of the parties to a contract receives compensation, benefit or remuneration that is significantly less in comparison with the benefit or service it provides. , to the point where it can be considered unfair or inappropriate.

The derisory benefit is established in the Commercial Code (2019) in its Art. 217, which incorporates into our commercial legislation regarding commutative contracts, the figure of the derisory benefit, determining it as that which is negligible, inequivalent or unbalanced in relation to the consideration of the other contracting party. The declaration of ridiculous performance absolutely nullifies the contract

The Commercial Code establishes that, at the request of the party entitled to terminate the contract, the court may adapt the contract or clause in question, in order to adjust them to reasonable commercial criteria of business loyalty. However, the code itself does not establish what the legal mechanisms are to establish what is considered business loyalty.

The rule does not clarify the uncertainty about whether or not, for one of the contracting parties to request that the court adapt the contract to reasonable commercial criteria of business loyalty, it is necessary or not that the existence of the ridiculous provision be previously declared.

Keywords: ridiculous benefit, contract, business loyalty.

1.2. Introducción

La prestación irrisoria, se refiere a una obligación contractual en la que la contraprestación ofrecida es tan insignificante o simbólica que no tiene un valor real o económico. Precisamente por esta causa las partes pueden impugnar o cuestionar la validez de un contrato si la prestación de una de las partes es considerada irrisoria.

En el derecho mercantil, la idea es que los contratos deben tener una consideración justa y equitativa para ambas partes. Si una de las partes recibe muy poco a cambio del cumplimiento de sus obligaciones contractuales, el contrato podría ser impugnado en sede jurisdiccional.

En el Código de Comercio (2019), respecto de la prestación irrisoria, se ordena:

Art. 217.- Se entiende por prestación irrisoria, aquella que es ínfima, inequivalente o desequilibrada en relación a la contraprestación del otro contratante.

Para determinar si se trata de una prestación irrisoria, ya sea que constituya la totalidad del contrato o una o más de sus cláusulas, se deberá tener en consideración, entre otros, los siguientes factores:

a) Que la otra parte se haya aprovechado injustificadamente de la dependencia, aflicción económica o necesidades apremiantes de la otra parte, o de su falta de previsión, ignorancia, inexperiencia o falta de habilidad en la negociación; y, b) La naturaleza y finalidad del contrato.

Cuando la prestación de una de las partes sea irrisoria en su monto, en consideración a las correlativas, y en consecuencia el contrato o cláusula será absolutamente nulo.

A petición de la parte legitimada para resolver el contrato, el órgano jurisdiccional podrá adaptar el contrato o la cláusula en cuestión, a fin de

ajustarlos a criterios comerciales razonables de lealtad negocial. (Código de Comercio, 2019)

La lealtad negocial es un principio de comportamiento ético y buena fe que se espera de las partes durante las negociaciones y la ejecución de un contrato. Este principio obliga a las partes a actuar de manera honesta, transparente y justa, evitando cualquier tipo de engaño o fraude que pueda perjudicar a la otra parte.

En el ámbito del Derecho mercantil y contractual, la lealtad negocial implica que las partes deben tener en cuenta no solo sus propios intereses, sino también los efectos razonablemente previsibles que sus acciones y decisiones puedan tener sobre la otra parte. Las obligaciones de revelar información importante, no abusar de la confianza del otro, no inducir a error y generalmente mantener un comportamiento que no sea abusivo o contrario a la buena fe son componentes de esta lealtad negocial.

1.3. Planteamiento del problema

El Código de Comercio (2019) en su Art. 217 incorpora en nuestra legislación mercantil respecto de los contratos conmutativos, la figura de la prestación irrisoria, determinándola como aquella que es ínfima, inequivalente o desequilibrada en relación a la contraprestación del otro contratante. La declaración de prestación irrisoria nulita absolutamente el contrato.

La norma jurídica, establece que, para determinar la prestación irrisoria, se deberá tener en consideración, entre otros, factores que una otra parte se haya aprovechado injustificadamente de la otra; y, la naturaleza y finalidad del contrato.

En la parte final de este artículo del Código de Comercio, establece que, a petición de la parte legitimada para resolver el contrato, el órgano jurisdiccional podrá adaptar el contrato o la cláusula en cuestión, a fin de ajustarlos a criterios comerciales razonables de lealtad negocial.

Nos encontramos con la problemática de que el Código de Comercio (2019), no deja claro, si para que uno de los contratantes solicite al órgano jurisdiccional se adapte el contrato a criterios comerciales razonables de lealtad negocial, es necesario o no, que se declare previamente la existencia de la prestación irrisoria, originando incertidumbre tanto en la forma de aplicación y resolución de esta potestad del administrador de justicia.

1.4. Formulación del problema

Al no determinar el Código de Comercio si, para el caso de que uno de los contratantes solicite a la administración de justicia que el contrato se adapte a criterios comerciales razonables de lealtad negocial, es necesario se declare previamente la existencia de la prestación irrisoria, lo cual genera incertidumbre entre los contratantes, en la forma que debe proceder el administrador de justicia.

1.5. Hipótesis

La implementación en nuestra legislación mercantil, de una reforma que estipule que se declare previamente la existencia de la prestación irrisoria, para que uno de los contratantes solicite al órgano jurisdiccional se adapte el contrato a criterios comerciales razonables de lealtad negocial, tutelaré de forma efectiva los derechos de las partes contratantes.

1.6. Variables de la Investigación

1.6.1. Variable Independiente (Causa)

Análisis jurídico de la declaración de prestación irrisoria.

1.6.2. Variable Dependiente (Efecto)

La potestad jurisdiccional de adaptar el contrato a criterios comerciales razonables de lealtad negocial.

1.7.1. Objetivo General

Establecer si para el ejercicio de la potestad jurisdiccional de adaptar el contrato a criterios comerciales razonables de lealtad negocial, es necesaria la declaración previa de prestación irrisoria.

1.7.2. Objetivos Específicos:

1. Estudiar la figura de la prestación irrisoria
2. Analizar los factores establecidos en la ley para la declaración de prestación irrisoria.
3. Determinar si es necesaria una previa declaratoria de prestación irrisoria para solicitar el adaptar el contrato a criterios comerciales razonables de lealtad negocial.

3.7. Justificación

La justificación para realizar una investigación sobre la declaración de prestación irrisoria y la potestad jurisdiccional de adaptar el contrato a criterios comerciales razonables de lealtad negocial se justifica plenamente porque permite explorar la dinámica de las prestaciones en los contratos y cómo la jurisprudencia y la ley en Ecuador tratan los desequilibrios significativos entre las obligaciones y beneficios de las partes.

Esta investigación aporta al desarrollo del marco legal ecuatoriano en materia de contratación y lealtad negocial, contribuyendo a la ciencia jurídica a fin de que se promueva la justicia y equidad en los negocios.

Durante el desarrollo del trabajo investigativo, se analiza los métodos de protección para las partes en una posición negociadora más débil o en situación de vulnerabilidad ante prácticas desleales o abusivas.

Con los resultados de la investigación se contribuye a la seguridad jurídica al clarificar y establecer límites claros sobre cuándo y cómo los administradores de justicia pueden intervenir para corregir desequilibrios contractuales extremos.

Además, los resultados de la investigación permitieron determinar el impacto económico de la prestación irrisoria y las adaptaciones contractuales en el comercio ecuatoriano y sugerir mecanismos para evitar efectos negativos.

CAPÍTULO II – MARCO TEÓRICO

4. Marco teórico

2.1. El contrato

Un contrato es un acuerdo legalmente vinculante entre dos o más partes que acuerdan llevar a cabo una acción a cambio de algo de valor. Los contratos son fundamentales para todos los tipos de transacciones ya que establecen los derechos y deberes de las partes implicadas. Los elementos básicos que constituyen un contrato válido:

1. **Oferta y Aceptación:** Una parte hace una oferta que la otra acepta. La aceptación debe coincidir con los términos de la oferta.
2. **Intención de crear una relación legal:** Las partes tienen que tener la intención de entrar en un acuerdo legalmente vinculante.
3. **Consideración:** Algo de valor (dinero, servicios, bienes, etc.) debe intercambiarse entre las partes.
4. **Capacidad de las partes:** Las personas que entran en el contrato deben tener la capacidad legal para hacerlo, es decir, ser mayores de edad y tener sana mente.
5. **Consentimiento:** Todos los implicados deben acceder al contrato de manera voluntaria y sin presiones indebidas o engaños.
6. **Legalidad de objeto:** El propósito del contrato debe ser lícito; los contratos para actividades ilegales no son válidos.
7. **Posibilidad:** El contrato y sus términos deben ser capaces de ser cumplidos; las obligaciones imposibles de realizar invalidan el contrato.
8. **Forma:** Algunos contratos deben estar por escrito y cumplir con ciertos formalismos para ser aplicables.

Si un contrato carece de alguno de estos elementos fundamentales, podría ser considerado inválido o inaplicable ante un tribunal de ley (Ehsan, 2008).

2.1. El contrato en la legislación ecuatoriana

El contrato según nuestro Código Civil (2008) se define como un acuerdo de voluntades entre dos o más partes para crear, regular, modificar o extinguir relaciones jurídicas patrimoniales. El Código Civil, establece los principios y requisitos para la formación y validez de los contratos, alineándose con los principios generales del derecho contractual, tales como el consenso, la capacidad de las partes, el objeto y la causa lícitos, que han sido mencionados anteriormente.

Los contratos en Ecuador deben cumplir con ciertos requisitos de validez que incluyen:

1. Consentimiento

El consentimiento en un contrato es uno de los elementos esenciales para su validez y se refiere a la manifestación de voluntad de las partes de asumir derechos y obligaciones. Cada parte debe aceptar consciente y libremente los términos del contrato, coincidiendo en las mismas cosas y bajo los mismos términos (meeting of the minds). El consentimiento debe ser otorgado por las partes sin que exista coacción, error, fraude o dolo.

En este sentido, el contrato no solo debe ser producto del acuerdo entre las partes, sino que dicho acuerdo debe haberse tomado de manera voluntaria y con comprensión completa de las implicaciones del contrato. Cualquier defecto en el consentimiento puede llevar a que un contrato sea impugnado y posiblemente declarado nulo o anulable ante un tribunal de justicia.

El Código Civil, así como la mayoría de sistemas legales, reconoce la importancia de un consentimiento adecuado. Debe estar libre de vicios, de modo que no haya sido obtenido mediante engaños, manipulación o bajo una presión indebida que pudiera cuestionar la naturaleza voluntaria de la decisión de una parte. En el caso de detectarse algún vicio en el consentimiento, puede influir en la anulación del contrato o dar lugar a la aplicación de remedios legales para rectificar la situación.

Vicios del consentimiento

Los vicios del consentimiento en derecho contractual se refieren a defectos en la voluntad de las partes al momento de formar un contrato, los cuales pueden afectar la validez del consentimiento y, por tanto, del contrato mismo. Estos vicios pueden dar lugar a que un contrato sea declarado nulo o anulable. Los vicios del consentimiento son:

Error

En la legislación ecuatoriana, específicamente en el Código Civil, el error es reconocido como un vicio del consentimiento que puede dar lugar a la anulabilidad de un contrato. El error puede manifestarse de varios modos, y para que sea considerado como vicio del consentimiento debe cumplir con ciertos requisitos. Según la ley ecuatoriana, el error debe ser:

Esencial, que afecta a la substancia misma del contrato, es decir, sobre aquellos elementos que son fundamentales para la decisión de contratar.

Substancial, cuando incide directamente en las características esenciales del objeto del contrato o en las condiciones principales que han movido a la parte a contratar.

Excusable, cuando es un error en que podría incurrir una persona de ordinaria diligencia y prudencia. El error no puede ser fruto de la negligencia grave de quien lo sufre.

Fuerza

En términos de derecho contractual, la fuerza, también conocida como coacción o violencia, puede ser considerada como un vicio del consentimiento si cumple con ciertos criterios establecidos por la legislación ecuatoriana y puede llevar a la anulabilidad de un contrato. Este vicio se presenta cuando uno de los contratantes ha sido inducido a firmar el contrato mediante amenazas o presiones que le generan un temor razonable de sufrir un daño inminente y grave en su persona, su familia o sus bienes. La legislación de Ecuador, como en muchos sistemas jurídicos, considera que este tipo de consentimiento no es verdaderamente libre, ya que no es un acto voluntario sino coaccionado.

Para que la fuerza o coacción sea considerada como un vicio del consentimiento, generalmente debe cumplir con las siguientes características:

Grave, cuando la amenaza debe ser seria y suficiente para intimidar a una persona razonable, causándole el temor de daño en su integridad física, patrimonial o de sus seres queridos.

Injusta, la coacción debe ser ilegítima, es decir, que la amenaza no sea permitida por la ley.

Determinante, la presión o amenaza debe ser la razón principal por la que la parte afectada decidió firmar el contrato.

Dolo

El dolo se considera un vicio del consentimiento que puede afectar la validez de un contrato. El dolo consiste en la intención deliberada por parte de una de las partes o

un tercero de inducir a error a otra para obtener su consentimiento mediante artificios, engaños o cualquier forma de fraude. Para que el dolo sea considerado como vicio del consentimiento y pueda provocar la anulabilidad del contrato, debe cumplir con ciertos requisitos:

Intencionalidad, debe existir una manifestación de voluntad engañosa intencionada para provocar en la otra parte un error que la lleve a celebrar el contrato.

Determinante, el engaño practicado debe ser de tal grado que sin él, la parte no habría firmado el contrato. Es decir, el dolo debe ser la causa principal que motivó la decisión de contratar.

Gravedad, los engaños deben ser graves, ya que pequeños engaños o simples exageraciones comerciales no suelen ser suficientes para invalidar el consentimiento.

Si se prueba que el dolo ha ocurrido, el contrato puede ser anulado. La parte que ha sido víctima del dolo tiene la capacidad de exigir la anulación del contrato y demandar reparación por los daños sufridos como resultado de la conducta dolosa.

En el contexto de los contratos, el dolo no solo puede resultar en la anulación del contrato como tal, sino que también puede dar lugar a la responsabilidad civil de quien lo cometió, obligándolo a compensar al perjudicado por los daños y perjuicios causados por la inducción al error.

2.1.1. Los contratos conmutativos y aleatorios

En la legislación ecuatoriana, al igual que en otros sistemas jurídicos, los contratos se clasifican en conmutativos y aleatorios en función de cómo las partes asumen los riesgos y beneficios derivados del contrato. Según Ordoñez (2010) los contratos conmutativos y aleatorios:

Se refieren únicamente a los contratos onerosos; en el caso del conmutativo, se presenta cuando lo que se deba dar, hacer o no hacer por uno de

los contratantes, debe ser equivalente a lo que debe dar, hacer o no hacer el otro sujeto del contrato. Es aleatorio, cuando el cumplimiento contractual de una de las partes consiste en una contingencia incierta de ganancia o pérdida. Por regla general los contratos son conmutativos (Ej. Compra venta, arrendamiento) y por excepción aleatorios (Ej. La renta vitalicia, el seguro) (Ordoñez Carpio, 2010)

Contratos Conmutativos

Los contratos conmutativos son aquellos en los que las prestaciones que se deben las partes son ciertas, conocidas y consideradas equivalentes desde el momento de la celebración del contrato. Según Claro (1983) en los contratos conmutativos “Las prestaciones que los contratantes deben suministrar en los contratos conmutativos consiste sea en daciones sea en hechos propiamente dichos” (Claro, 1983)

Es decir, cada parte conoce exactamente qué recibirá a cambio de su prestación. Un ejemplo clásico de contrato conmutativo es el contrato de compra-venta, donde una parte se compromete a entregar un bien y la otra a pagar un precio determinado por él.

Características principales de los contratos conmutativos:

1. Equivalencia de Prestaciones: Las partes conocen y acuerdan de manera precisa las prestaciones a las que se obligan mutuamente y estas se consideran de valor equivalente.
2. Certidumbre: No hay incertidumbre significativa respecto a lo que cada parte va a recibir. Las obligaciones y derechos son claros y determinados desde el principio.
3. Reciprocidad: Las obligaciones son recíprocas y proporcionales. La ejecución de una prestación está condicionada generalmente al cumplimiento de la otra.

Ejemplos de contratos conmutativos son la compra-venta, el arrendamiento, los contratos de prestación de servicios, entre otros. La legislación civil ecuatoriana prevé

la regulación de este tipo de contratos, asegurando la protección de los derechos de las partes y la previsibilidad dentro de las relaciones contractuales.

Contratos Aleatorios

Por otro lado, en los contratos aleatorios, el cumplimiento de la prestación por parte de una o ambas partes depende de un evento incierto, como un riesgo o una contingencia. Esto significa que el beneficio para una o ambas partes es incierto en el momento en el que se celebra el contrato, y existe el riesgo de que una de las partes pueda recibir menos de lo esperado o incluso nada. Los juegos de azar y los seguros son ejemplos típicos de contratos aleatorios.

Características principales de los contratos aleatorios:

1. Incertidumbre: Existe un riesgo relacionado con la incertidumbre de un evento futuro que afecta las prestaciones del contrato. El resultado del contrato es incierto en el momento de su celebración.

2. Dependencia de un evento: Las obligaciones de las partes y/o los beneficios que cada una esperará recibir dependen de la ocurrencia de un evento que no está bajo el control de ninguna de las partes.

3. Riesgo: Las partes asumen el riesgo de que las prestaciones no se equilibren. Una parte puede recibir menos o más de lo esperado, o incluso nada, dependiendo del evento aleatorio.

Ejemplos de contratos aleatorios incluyen las apuestas, los seguros y los contratos de renta vitalicia. En estos casos, por ejemplo, una persona podría pagar una prima de seguro sin que nunca ocurra el evento asegurado (como un siniestro), o podría cobrar más de lo que pagó si el evento ocurre tempranamente.

En términos legales, los contratos aleatorios están reconocidos y regulados para garantizar que ambos tipos de contratos se celebren con claridad y comprendiendo las implicaciones de la aleatoriedad de ciertas transacciones económicas.

2.1.2. La lesión enorme en la legislación ecuatoriana

La lesión enorme en la legislación ecuatoriana, así como en varios sistemas jurídicos latinos influidos por el Derecho romano, es una figura jurídica que se aplica en el ámbito de los contratos. Se configura cuando existe una desproporción exorbitante y manifiesta entre las prestaciones de las partes involucradas en un contrato oneroso, es decir, un contrato en el que las prestaciones deben ser recíprocas y equivalentes.

Según el Diccionario Jurídico ANBAR (2001) la lesión enorme se define:

Hay lesión enorme cuando un vendedor recibe como precio de la cosa vendida menos de la mitad del justo precio de la cosa; y el comprador cuando el justo precio de la cosa que compran es inferior a la mitad del precio que paga por ella. (ANBAR, 2001).

De acuerdo al Código Civil, se entiende que ha habido lesión enorme cuando una de las partes ha obtenido por su prestación menos de la mitad del valor real de la cosa o ha pagado más del doble de justo precio de la misma. Por ejemplo, en un contrato de compra-venta, si el valor real del bien vendido es sustancialmente mayor al precio pagado, se puede estar en presencia de esta figura jurídica.

Características de la lesión enorme:

1. Desproporción en las prestaciones: Una parte recibe mucho menos de lo que legalmente le correspondería en comparación con lo que entrega.

2. Valor real de la prestación: Se debe determinar el valor real de la prestación para poder establecer si la desproporción cumple con el criterio legal de "menos de la mitad o el doble del justo precio".

3. Remedios legales: El afectado por la lesión enorme puede optar por demandar la rescisión del contrato o solicitar una compensación para igualar las prestaciones al valor real.

4. Plazo para la acción: Existe un plazo para que la parte lesionada ejerza su derecho a reclamar por lesión enorme desde el momento de la celebración del contrato.

Es importante mencionar que algunos contratos como los aleatorios, por su propia naturaleza, están excluidos del concepto de lesión enorme ya que las partes asumen conscientemente el riesgo de la desproporción.

La finalidad de la figura de la lesión enorme es proteger la justicia contractual y el equilibrio equitativo entre las cargas y beneficios que asumen las partes en un contrato.

En la legislación ecuatoriana, la acción por lesión enorme puede ejercerse cuando se ha celebrado un contrato oneroso y una de las partes resulta perjudicada de manera significativa debido a una desproporción excesiva en las prestaciones. La ley especifica que es posible demandar la lesión enorme cuando la víctima ha recibido menos de la mitad del justo valor de la prestación o bien que ha entregado.

Las condiciones para demandar la lesión enorme son las siguientes:

1. Tipo de Contrato: La lesión enorme solo aplica a contratos onerosos, donde las prestaciones de ambas partes se suponen equivalentes en valor.

2. Desproporción en las Prestaciones: Que una de las partes haya sufrido un perjuicio al recibir menos de la mitad del valor real de lo que ha entregado a la otra parte.

3. Plazo: Existe un periodo legalmente establecido para presentar la demanda desde que se realizó el contrato o desde que se realizó el último acto que corresponda al contrato.

Al demandar la lesión enorme, la parte afectada tiene dos opciones:

1. Pedir la Rescisión del Contrato: La parte perjudicada puede solicitar la anulación del contrato, lo que implica volver a las partes al estado anterior al contrato, restituyendo las prestaciones.

2. Pedir la Equivalencia en las Prestaciones: La parte perjudicada puede optar por demandar que se equilibren las prestaciones para compensar la desproporción manifiesta.

Es importante recordar que la lesión enorme es una protección legal para asegurar la justicia y la equidad en los contratos onerosos y evitar así abusos que puedan surgir de la explotación de situaciones de necesidad, ligereza o inexperiencia de una de las partes.

La figura jurídica de la lesión enorme en la legislación ecuatoriana protege la equidad y la justicia contractual al buscar un equilibrio en las prestaciones que las partes de un contrato oneroso acuerdan. Su propósito es evitar que una de las partes obtenga un beneficio desproporcionado en detrimento de la otra debido a una valoración inadecuada o desequilibrada de las prestaciones.

La lesión enorme se orienta a resguardar:

1. La Equidad: Asegura que ninguna de las partes se beneficie de forma excesiva por un desequilibrio en el valor de lo que se da y lo que se recibe.

2. El Justo Precio: Busca que las prestaciones correspondan a un valor justo y razonable en el momento del acuerdo.

3. El Consentimiento Informado: Protege a las partes, especialmente a la desfavorecida, de las consecuencias de un consentimiento viciado por la falta de información sobre el valor real de la prestación.

4. Los Vulnerables: Salvaguarda a las personas que pueden estar en situación de desventaja, ya sea por falta de experiencia, necesidad urgente o cualquier otra circunstancia que las coloque en una posición menos favorable al momento de contratar.

La posibilidad de demandar por lesión enorme impone una especie de 'freno' a posibles abusos contractuales y contribuye a la confianza en el comercio, ya que las partes saben que existen mecanismos para corregir injusticias patentes en los contratos que firman.

2.1.2.1. Consecuencias de la declaratoria de la existencia de la lesión enorme en un contrato de compraventa

Cuando se declara la existencia de lesión enorme en un contrato de compraventa, hay consecuencias jurídicas significativas en el ordenamiento legal ecuatoriano. Según Figueroa (2016), la declaratoria de la lesión enorme:

Es importante que al verificarse la figura de lesión enorme, no basta, que una parte sufra una lesión, sino que esta debe ser enorme, es decir: o se ha vendido demasiado barato o se ha comprado excesivamente caro; esta situación debió haberse presentado al momento de la celebración del contrato, y no con posterioridad porque podría darse el caso que a futuro el bien inmueble adquirido, por efectos de plusvalía, incremente en un porcentaje mayor, a lo pactado en aquella fecha. (Figueroa, 2016)

Las principales consecuencias de la declaratoria de la existencia de la lesión enorme son:

Rescisión del Contrato

La rescisión del contrato por lesión enorme es una de las consecuencias que se pueden derivar de la existencia de una inequidad significativa en un contrato. Según Cabanellas de Torres (2006) la rescisión es “Anulación. I Invalidación. I Privar de su

eficacia ulterior o con efectos retroactivos una obligación o contrato”. En la legislación ecuatoriana, cuando se declara judicialmente la lesión enorme en un contrato oneroso, como el de compraventa, se concede a la parte perjudicada la opción de solicitar la rescisión del contrato. A decir de Díaz (2006) la rescisión es:

La rescisión es un concepto que hace referencia al negocio jurídico por el que se deja sin efecto, mediante declaración judicial, un negocio, contrato o acto jurídico. También conocida como la acción de nulidad de los contratos o negocios jurídicos, y en derecho notarial, como acción proforma. (Díaz, 2006, pág. 54)

Al optar por la rescisión debido a lesión enorme, implica que el contrato se invalida de tal forma que las partes deben revertir lo acordado, como si el contrato nunca hubiese sido celebrado, por lo que las partes están obligadas a restituir mutuamente las prestaciones que han recibido. La Rescisión, según Chamie (2010) se puede demandar “como anulación o cancelación de un acto, si bien con motivos diversos, pero con algo en particular: restablecer siempre un estado equitativo de cosas”.

Esto significa que el vendedor debe devolver el precio recibido, y el comprador debe devolver el bien que fue objeto de venta.

En el proceso de restitución se deben equilibrar las cuentas entre las partes, teniendo en cuenta los beneficios y las pérdidas que cada una ha experimentado como resultado del contrato.

Reequilibrio de Prestaciones

El reequilibrio de prestaciones es una medida adoptada en nuestro marco legal cuando se ha declarado la existencia de lesión enorme en un contrato. En lugar de rescindir o anular el contrato, que es una de las opciones posibles, la parte perjudicada

puede solicitar que se reequilibren las prestaciones para corregir la desproporción excesiva entre lo que se ha dado y lo que se ha recibido.

En el contexto de un contrato de compraventa, por ejemplo, si se determina judicialmente que ha habido lesión enorme porque una de las partes ha recibido menos de la mitad del valor del bien o servicio prestado, la parte afectada puede elegir en vez de deshacer el contrato, exigir que la otra parte aporte una compensación adicional para que la prestación corresponda al justo valor.

La compensación puede ser en forma de dinero o puede incluir otros bienes o servicios que equiparen el valor real de la prestación originalmente recibida.

El objetivo de esta opción es preservar el contrato y remediar el desequilibrio, permitiendo que las partes continúen con el acuerdo, pero bajo términos más equitativos. Se busca mantener la relación contractual y proteger el interés legítimo de las partes en cumplir con el contrato en condiciones justas.

La parte que solicita el reequilibrio de prestaciones debe llevar su caso ante la administración de justicia, proveer evidencia de la lesión y lograr una decisión judicial que ordene dicho reequilibrio. El procedimiento debe cumplir con los requisitos legales y plazos establecidos por la ley.

Restitución

En caso de rescisión de un contrato debido a lesión enorme, la restitución implica que las partes deben devolver aquello que recibieron en virtud del contrato. El propósito de la restitución es deshacer las consecuencias del contrato y retornar a las partes, en medida de lo posible, al estado en el que se encontraban antes de celebrar el contrato.

En el contexto de un contrato de compraventa, la restitución obliga al comprador a devolver el bien que fue objeto del contrato al vendedor, mientras que el vendedor

debe devolver el precio que haya recibido del comprador. Puede haber lugar a indemnizaciones por los gastos realizados para la conservación del bien, o compensaciones por el uso que se haya dado al mismo.

Además, si hubo otros beneficios o pérdidas derivados del contrato, pueden requerirse ajustes adicionales para asegurar que la restitución sea equitativa. Cualquier ganancia que una de las partes haya obtenido como resultado del contrato, y que no se perdería con la mera devolución de las prestaciones principales, también debe ser contemplada en el proceso de restitución.

Es importante señalar que la restitución debe llevarse a cabo conforme a lo que determine el juez, quien evaluará la situación particular del contrato y de las partes para dictaminar la forma específica en la que se debe realizar la restitución para garantizar la equidad luego de la rescisión del contrato.

Indemnización de Pérdidas y Gastos

En el contexto de la rescisión de un contrato por lesión enorme, la indemnización de pérdidas y gastos suele ser una consideración crucial. Esta indemnización busca compensar a la parte afectada por las pérdidas económicas soportadas y los gastos realizados en confianza al contrato que finalmente ha sido rescindido debido a una desproporción excesiva en las prestaciones.

La indemnización incluye, compensación por cualquier pérdida financiera directa que la parte afectada haya sufrido como resultado del contrato y el reembolso de gastos realizados en la preparación, ejecución o intento de cumplimiento del contrato.

En ciertos casos, se considera también la compensación por el lucro cesante, es decir, los beneficios que la parte afectada razonablemente podría haber obtenido de no ser por la lesión. En ocasiones, pueden reclamarse daños consecuenciales si están

directamente relacionados con la rescisión del contrato y pueden ser debidamente probados.

El objetivo de la indemnización es poner a la parte perjudicada en la posición en la que se habría encontrado si la lesión enorme no hubiera ocurrido y el contrato se hubiese ejecutado de manera equitativa. Sin embargo, la parte que reclama debe probar dichas pérdidas y gastos, y la compensación debe ser determinada y ordenada por un tribunal en función de las circunstancias específicas del caso.

Plazos

Los plazos en el contexto de la rescisión de un contrato por lesión enorme son periodos legales específicos dentro de los cuales una parte afectada debe actuar para invocar sus derechos. La ley establece un plazo determinado desde la fecha de celebración del contrato o desde la fecha en que se tuvo conocimiento de la lesión, para que la parte lesionada pueda interponer una acción de rescisión por lesión enorme.

El plazo tiene varias funciones:

- **Promover la Estabilidad y la Seguridad Jurídica:** Establecer un plazo para actuar ayuda a evitar la incertidumbre en las transacciones comerciales y asegura que los contratos se mantengan firmes después de un periodo de tiempo.
- **Protección contra Reclamaciones Tardías:** Previene que las partes mantengan indefinidamente la posibilidad de cuestionar el contrato, lo que podría resultar en injusticias o en perjuicios derivados de la dilación.
- **Incentivo para Actuar Rápidamente:** Motiva a las partes a revisar los términos del contrato y a tomar medidas en el caso de alguna inequidad tan pronto como sea posible.

En Ecuador, la ley de hecho establece plazos específicos para el ejercicio de la acción de rescisión por lesión enorme. Es crucial para cualquier persona que considere que se encuentra en una situación de lesión enorme buscar asesoramiento legal de inmediato para garantizar que no se pierdan los derechos de acción debido a la expiración de estos plazos.

2.1.2.2. Forma de probar la lesión enorme

La prueba de lesión enorme es responsabilidad de la parte que alega haber sufrido esta desproporción en el contrato. Para demostrar la lesión enorme ante la administración de justicia, la parte afectada debe presentar prueba suficiente, que satisfaga los elementos requeridos por la ley:

Valoración del Bien

La valoración del bien es un paso crítico al probar la lesión enorme, ya que implica determinar el valor justo de mercado del bien o servicio en cuestión al momento de la celebración del contrato. Para llevar a cabo esta valoración se pueden utilizar varios métodos:

- **Tasaciones Profesionales:** Expertos en valoración de bienes o peritos pueden ser contratados para llevar a cabo una tasación profesional y determinar el valor de mercado.
- **Comparables de Mercado:** La valoración se puede basar en el precio de bienes o servicios similares en condiciones de mercado similares, conocidos como comparables.
- **Costo de Reposición:** En algunos casos, puede ser relevante considerar el costo de reemplazar el bien o servicio a precios actuales.
- **Ingresos Generados:** Para bienes que generan ingresos, se puede estimar su valor en función del flujo de ingresos que razonablemente se podría esperar.

- **Valor Libro:** En situaciones donde se valoran activos de una empresa, el valor libro registrado en la contabilidad también puede tener relevancia.

La presentación de esta valoración típicamente requiere que se complemente con documentación soporte, como facturas, listas de precios, registros contables o informes de tasación. La documentación debe ser contemporánea al momento de la firma del contrato, para que refleje la situación en ese instante crítico.

Dependiendo de la naturaleza y complejidad del bien inmueble, la valoración puede ser un proceso sencillo o muy técnico, por ejemplo, la valoración a menudo incluirá un examen de títulos y registros, así como una inspección física del inmueble.

Dado que el valor de un bien inmueble, puede verse influenciado por una multitud de factores del mercado y condiciones económicas generales, la figura de un perito con experiencia relevante puede ser necesaria para presentar una valoración con el debido soporte en una disputa legal.

Comparación de Valores

La comparación de valores es un proceso esencial en una disputa por lesión enorme, en la cual se establece si ha existido una desproporción significativa entre la prestación realizada y la contraprestación recibida. Para llevar a cabo esta comparación se deben establecer los valores reales de ambas partes del intercambio y luego compararlos para identificar si existe la lesión alegada.

En la práctica, se debe:

- **Determinar el Valor Real en el Mercado:** Esto implica evaluar el bien o servicio que es objeto del contrato para determinar qué valor tenía en el mercado al tiempo de la celebración del contrato.
- **Establecer el Valor de la Contraprestación:** Esto es el valor de lo que se ofreció a cambio, sea dinero, servicios, bienes, o una combinación de estos.

- **Calcular la Diferencia:** Una vez que se tienen ambos valores, se calcula la diferencia entre ellos.
- **Evaluar la Significancia de la Diferencia:** El criterio de lesión enorme generalmente se establece en función a si la contraprestación es menos de la mitad del valor real del bien o servicio al momento de la transacción, aunque esta proporción puede variar según la jurisdicción

Análisis del Contrato

El análisis del contrato cuando se alega lesión enorme implica evaluar cuidadosamente el acuerdo legal para determinar si hay elementos que indiquen un desequilibrio significativo entre las prestaciones de las partes. Esta evaluación también ayuda a garantizar que, en caso de que la lesión enorme se demuestre, las acciones judiciales o los remedios sean apropiados y justos.

Pasos del análisis:

- **Revisión de los Términos Contractuales:** Se examinan los términos y condiciones del contrato para comprender las obligaciones y derechos de cada parte.
- **Identificación de Cláusulas Relevantes:** Las cláusulas que podrían influir en la valoración de la desproporción, como las cláusulas de precio, descripción del bien o servicio, y condiciones de entrega o pago, son especialmente importantes.
- **Contexto Negocial:** Se considera el contexto en el que se formó el contrato, lo que puede incluir las negociaciones previas, la relación entre las partes, y la información disponible para cada una en ese momento.

- **Intención de las Partes:** Se intenta descifrar la intención subyacente de las partes al celebrar el contrato, que puede estar informada por comunicaciones entre las partes y también por la práctica comercial general.
- **Legalidad y Cumplimiento Normativo:** Verificar que el contrato cumpla con las leyes vigentes y regulaciones aplicables y que no haya vicios que afecten su validez.
- **Consentimiento y Capacidad:** Asegurar que todas las partes tenían capacidad legal para celebrar el contrato y que dieron su consentimiento sin vicios (sin errores, dolo, coacción, etc.).
- **Posibles Defectos:** Buscar signos de defectos en el contrato como error, fraude, o coacción que pudieran haber llevado a una de las partes a acordar términos desfavorables.

Durante el análisis, una parte puede utilizar a expertos legales para interpretar cláusulas y argumentar a su favor si se lleva el asunto a un litigio. Este análisis es esencial para establecer la base de una posible reclamación de lesión enorme y para diseñar la estrategia legal más adecuada.

Circunstancias del Acuerdo

Las circunstancias que rodearon la creación del acuerdo son fundamentales para entender el contexto en el que se negoció y se firmó un contrato, y son especialmente importantes cuando se alega lesión enorme. Al examinar las circunstancias del acuerdo para determinar si hubo lesión enorme, es crucial considerar lo siguiente:

- **Condiciones del Mercado:** Factores económicos y de mercado en el momento de la celebración del contrato que podrían haber influido en los términos del mismo.

- **Relación entre las Partes:** La dinámica entre las partes, incluyendo factores de poder negociador o dependencia, que podrían haber afectado la equidad del acuerdo.
- **Información Disponible:** El acceso a información relevante respecto al bien o servicio objeto del contrato y si alguna de las partes contaba con información privilegiada o fue engañada.
- **Negociaciones Previas:** Las discusiones y negociaciones que precedieron a la firma del contrato, lo cual podría revelar la intención y expectativas de las partes.
- **Intención de las Partes:** Determinar lo que las partes quisieron conseguir con el contrato y si su voluntad refleja un entendimiento común de los términos y condiciones.
- **Presiones o Urgencias:** Presiones de tiempo o urgencias económicas que pudieron llevar a una de las partes a aceptar términos desfavorables.
- **Capacidad y Autoridad para Contratar:** Confirmar que las partes tenían la capacidad y la autoridad legal para celebrar el contrato.

Al analizar las circunstancias del acuerdo, uno puede llegar a comprender mejor si la lesión enorme fue el resultado de un desequilibrio inherente en la relación contractual o si surgieron hechos imprevistos que cambiaron los términos de la equidad contractual después de haberse firmado el acuerdo. Este análisis puede presentar argumentos para justificar la necesidad de adaptar o incluso rescindir el contrato para reflejar términos más equitativos.

Documentos y Comunicaciones

En el contexto de una disputa legal, como la lesión enorme, los documentos y las comunicaciones son evidencia clave en el proceso de probar los términos del contrato y las circunstancias en las que este se celebró.

La prueba documental

- **Contrato:** El propio contrato es el documento central que establece los términos acordados entre las partes.
- **Correspondencia:** Comunicaciones entre las partes durante las negociaciones, que pueden incluir correos electrónicos, cartas, memorandos y mensajes de texto.
- **Documentos de Negociación:** Borradores, notas y otros documentos que se generaron durante el proceso de negociación del contrato.
- **Registros Contables:** Facturas, recibos y otros registros contables que reflejen las transacciones y pagos realizados bajo el contrato.
- **Informes de Evaluación:** Valoraciones o tasaciones profesionales que detallen el valor del bien o servicio en la fecha del contrato.
- **Minutas de Reuniones:** Documentos que resuman lo que se discutió y acordó durante las reuniones entre las partes involucradas en el contrato.
- **Publicidad y Materiales Promocionales:** Pueden ser relevantes si ilustran la información sobre precios, valor del bien o servicio, y las expectativas generadas en una de las partes.

Estos documentos y comunicaciones son usados para corroborar o refutar las afirmaciones hechas por una de las partes sobre la naturaleza y términos del contrato, y el entendimiento mutuo o las suposiciones bajo las cuales se formó el acuerdo. En un caso de lesión enorme, los documentos que muestran un valor significativamente

diferente al que se acordó en el contrato y que fue conocido o debería haber sido conocido por ambas partes, podrían ser cruciales para el argumento legal. Presentar y argumentar basándose en esta evidencia documental requiere un análisis legal cuidadoso y metódico para establecer su relevancia y autenticidad, por lo que suele ser manejado por abogados

La prueba testimonial

Los testimonios son una parte fundamental en procesos judiciales, incluyendo disputas contractuales como aquellas que involucran alegaciones de lesión enorme. Los testimonios pueden proporcionar evidencia significativa sobre las intenciones de las partes, las condiciones bajo las cuales se negoció el contrato, y las circunstancias circundantes. En el ámbito legal, los testimonios usualmente se obtienen de las siguientes maneras:

- **Declaraciones de las Partes:** Las partes involucradas directamente en el contrato pueden testificar sobre su comprensión de los términos y condiciones y sobre las negociaciones previas al acuerdo.
- **Declaración de Testigos:** Personas que no son parte del contrato, pero que tienen conocimiento directo de las circunstancias que rodearon la formación del contrato y las relaciones entre las partes.
- **Declaración de peritos:** Profesionales y expertos en un campo relevante pueden proporcionar opiniones y análisis técnicos sobre la valoración de bienes o servicios, la conducta comercial razonable, y otros aspectos técnicos que puedan afectar el contrato.

Los testimonios también pueden revelar la existencia de presiones indebidas, malentendidos u otros elementos que podrían influir en la validez del consentimiento de las partes. Por ejemplo, si una parte alega que fue coaccionada para aceptar un acuerdo

desfavorable, los testimonios pueden ayudar a establecer la credibilidad de esa afirmación.

2.1.2.3. La cláusula penal para prever la lesión enorme

La cláusula penal en el contexto de un contrato es un acuerdo de las partes que establece una compensación o una sanción específica, como una suma de dinero, que una de las partes debe pagar si incumple el contrato o si no cumple con ciertos términos del mismo. Esta cláusula a menudo se usa para motivar el cumplimiento del contrato y para reducir la incertidumbre sobre las consecuencias si se rompe el acuerdo.

En relación con la lesión enorme, una cláusula penal no necesariamente previene ni está diseñada para abordar directamente el desequilibrio significativo entre prestación y contraprestación. Más bien, sirve como un mecanismo preventivo o disuasorio de incumplimiento.

Sin embargo, una cláusula penal demasiado onerosa podría potencialmente reflejar o contribuir a la desproporción entre las prestaciones si penaliza excesivamente a una de las partes más allá de un monto razonable en relación con el daño real que puede sufrir la otra parte por incumplimiento. En algunos sistemas legales, los tribunales tienen poder para reducir la pena estipulada si la consideran manifiestamente excesiva y desproporcionada en comparación con el daño sufrido.

Por lo tanto, si bien es cierto que la cláusula penal tiene más que ver con el incumplimiento que con la lesión enorme en sí, una cláusula penal excesiva puede ser un indicio de desequilibrio contractual que podría apoyar la argumentación de una parte que alega lesión enorme, en el sentido de que las condiciones del contrato fueron injustas desde el principio.

2.2. El contrato mercantil

Un contrato mercantil es un tipo de acuerdo legal que regula las relaciones y transacciones entre personas y entidades en el ámbito del comercio. Es un instrumento esencial en el derecho mercantil, ya que establece las condiciones bajo las cuales los comerciantes realizan intercambios de bienes y servicios. En el derecho mercantil, este tipo de contrato implica generalmente la intervención de empresarios en su actividad comercial.

Los contratos mercantiles se caracterizan por ser:

- **Bilaterales o Multilaterales:** Suelen involucrar la interacción de dos o más partes.
- **Onerosos:** Cada una de las partes espera recibir una prestación a cambio de lo que ofrece.
- **Consensuales:** Se perfeccionan por el mero acuerdo de las voluntades, independientemente de la formalización salvo excepciones que la ley requiera.
- **Conmutativos o Aleatorios:** Los efectos económicos del contrato pueden estar determinados desde el comienzo o depender de un evento incierto.
- **Formales en ciertos casos:** Algunos contratos mercantiles deben cumplir con formas establecidas por la ley para su validez, como es el caso de ciertos contratos de crédito que deben ser por escrito.

Ejemplos de contratos mercantiles incluyen:

- **Compra-Venta Comercial:** Contrato por el cual uno de los comerciantes se compromete a transferir la propiedad de una mercancía a cambio de un precio en dinero.

- Prestación de Servicios: Uno de los empresarios se compromete a realizar determinadas actividades a favor de otro a cambio de una remuneración.
- Leasing o Arrendamiento Financiero: Acuerdo mediante el cual una entidad financiera adquiere un bien y lo arrienda a un negocio durante un período para luego darle la opción de compra.
- Factoring: El empresario cede los créditos provenientes de sus ventas a un tercero (factor) que anticipa el importe a cambio de una comisión.

El objetivo principal de los contratos mercantiles es facilitar las relaciones comerciales, proporcionando un marco claro y predecible en el que las partes pueden comerciar bienes y servicios con seguridad y confianza en la protección de sus derechos.

2.3. La prestación irrisoria

La prestación irrisoria se refiere a una situación contractual donde la contraprestación, es decir, lo que una parte aporta a un contrato a cambio de recibir la prestación de la otra parte, es desproporcionadamente baja y puede considerarse insignificante o de una cantidad que despreja el verdadero valor de la prestación recibida. Según Pérez & Gardey (2019) por irrisorio se entiende:

Procedente del vocablo latino *irrisorius*, el adjetivo irrisorio permite calificar a aquello que provoca risa. Lo irrisorio, por lo tanto, causa gracia o es motivo de burla. El uso más habitual del concepto está vinculado a lo que de tan pequeño o poco significativo, resulta gracioso ya que no se lo puede tomar en serio. (Pérez & Gardey, 2019)

En el derecho contractual, la prestación irrisoria podría dar lugar a varias consecuencias jurídicas:

- **Lesión Enorme:** Es posible que se determine la existencia de lesión enorme, especialmente si la prestación es tan desproporcionadamente baja que indica que la parte que la recibe se aprovecha de la otra parte. Esto puede suceder en circunstancias de vulnerabilidad, error o engaño.
- **Ineficacia del Contrato:** Una prestación irrisoria podría ser motivo para la anulabilidad o rescisión del contrato si se demuestra que ha habido un error sustancial en la formación del consentimiento, o si el desequilibrio es tan significativo que el contrato carece de justicia elemental.
- **Adaptación Judicial del Contrato:** En ciertos sistemas jurídicos, se permite que el juez adapte el contrato a fin de reequilibrar las prestaciones y hacer justicia entre las partes. Esto podría significar modificar los términos del contrato para que la prestación refleje un valor justo y razonable acorde con la expectativa legítima y leal de las partes.

Es importante mencionar que la presencia de una prestación irrisoria no es en sí misma una prueba definitiva de lesión enorme o un vicio del acto jurídico.

2.3.1. La lealtad negocial

La lealtad negocial se refiere al principio de buena fe y honestidad que deben observar las partes durante el proceso de negociación, formación, y ejecución de un contrato mercantil. En el ámbito del derecho, este principio implica que los participantes en una negociación tienen el deber de actuar con transparencia, comunicar información relevante, no inducir a error ni engañar a la otra parte, y abstenerse de comportamientos que puedan ser considerados contrarios a las prácticas comerciales honorables.

La aplicación del principio de lealtad negocial puede tener varias implicaciones en la vida comercial:

Durante la Negociación

Durante la negociación de un contrato, existe una expectativa implícita de que todas las partes actúen con lealtad negocial, que es un aspecto del principio de buena fe.

Esto significa que los negociadores deben:

- **Comunicar Información Veraz y Pertinente:** Deben revelar la información pertinente para que las partes puedan tomar decisiones informadas. La ocultación de información crucial puede ser considerada un acto de mala fe.
- **Actuar con Honestidad:** No deben engañar o inducir a error a las otras partes en relación con aspectos materiales del contrato.
- **Negociar de Buena Fe:** Deben mostrar disposición para llegar a un acuerdo equitativo y razonable, evitando tácticas de negociación desleales.
- **No Explotar Situaciones de Vulnerabilidad:** No deben sacar ventaja de circunstancias en las que la otra parte se encuentra en una posición desventajosa, ya sea por falta de información, presión económica o necesidad urgente.
- **Respetar el Proceso Negocial:** Deben adherirse a normas éticas y procedimientos establecidos para la negociación, respetando los términos preacordados y las reglas de conducta comercial aceptadas.

El principio de buena fe durante la negociación también influye en cómo los tribunales interpretan y aplican la ley en disputas contractuales. Conductas negociales desleales pueden dar lugar a sanciones o incluso la nulidad del contrato. Por ejemplo, si durante la negociación se provee información falsa que induce a una de las partes a concluir el contrato en términos desfavorables, dicho contrato puede ser objeto de anulación por vicio en el consentimiento.

El deber de lealtad negocial busca fomentar la confianza entre las partes y asegurar la equidad y justicia en las relaciones comerciales.

Formación del Contrato

Durante la formación del contrato, las partes deben actuar de conformidad con el principio de lealtad negocial, lo cual influye en cómo se establecen y definen los términos y condiciones del contrato. Este proceso consta de varias etapas y principios fundamentales:

- **Oferta:** Una parte, el oferente, propone un conjunto de términos que está dispuesta a cumplir. La oferta debe ser clara, completa y capaz de ser aceptada tal cual se presenta.
- **Aceptación:** La otra parte, el aceptante, debe manifestar su conformidad con la oferta de manera incondicional y conforme a los términos de la misma. Si se propone una variación, se considera una contraoferta y no una aceptación.
- **Consentimiento:** Las partes deben llegar a un mutuo acuerdo sobre los términos esenciales del contrato, lo que implica que su consentimiento no debe estar viciado por error, fraude, coacción o dolo.
- **Intención de Crear Relaciones Jurídicas:** Deben mostrar una clara intención de obligarse legalmente mediante el contrato.
- **Consideración:** Debe existir algo de valor que se promete, se realiza o se abstiene de realizar a cambio de la promesa o actuación de la otra parte.
- **Capacidad:** Las personas involucradas deben tener la capacidad legal para celebrar contratos.
- **Legalidad del Objeto:** El objetivo del contrato no debe ser ilícito o contrario al orden público.

- **Forma:** Si bien muchos contratos son válidos, aunque se realicen verbalmente, algunos tipos de contratos deben cumplir con requisitos formales específicos para ser válidos, como estar por escrito o registrados según las leyes aplicables.

La lealtad negocial se manifiesta en cada una de estas etapas mediante la honestidad en las intenciones, el respeto por las posiciones de las partes contratantes y la evitación de prácticas que busquen confundir o aprovecharse de una de las partes. Además, cualquier cláusula que sea incluida en un contrato debe ser negociada y acordada con la comprensión y el consentimiento claro de todas las partes.

El incumplimiento de la lealtad negocial puede dar lugar a la declaración de prestación irrisoria, que es cuando una parte ofrece o acepta unas prestaciones que son desproporcionadas o claramente injustas en comparación con los términos y condiciones establecidos en el contrato

Ejecución del Contrato

La ejecución del contrato debe ser realizada conforme a lo acordado, respetando siempre la confianza depositada por las partes y evitando conductas que puedan ser consideradas abusivas o desleales.

Una violación al deber de lealtad negocial puede dar lugar a la invalidez del contrato, a la posibilidad de reclamar daños y perjuicios, o a la renegociación de los términos del acuerdo. En algunos casos, la jurisprudencia ha permitido la adaptación judicial de los contratos cuando se ha determinado la existencia de desequilibrios significativos que puedan considerarse como contrarios a la lealtad negocial, donde los jueces pueden intervenir para corregir dichos desequilibrios y lograr una distribución más equitativa de las obligaciones contractuales.

Este principio es especialmente relevante en el contexto del derecho mercantil moderno, donde la rapidez y la complejidad de las transacciones comerciales exigen un

alto grado de confianza entre los participantes para asegurar el buen funcionamiento de los mercados y proteger las expectativas legítimas de las partes.

Ejecución de buena fe de los contratos

La ejecución de buena fe de los contratos, se encuentra determinada en nuestro Código Civil (2005), implica que todas las partes cumplirán sus obligaciones contractuales de manera honesta, leal y de acuerdo con el espíritu del acuerdo alcanzado. Según Chamie (2008) la buena fe debe estar presente “tanto en la formación del contrato como luego de celebrado, durante su fase de ejecución”. Este principio es un pilar fundamental en el derecho civil y mercantil, y tiene implicaciones a lo largo de toda la vida del contrato, incluyendo su ejecución y, si fuera necesario, su extinción.

Las obligaciones que se derivan de la buena fe en la ejecución de contratos incluyen:

- **Cumplimiento con las Obligaciones:** Hacer efectivo lo que se ha pactado en el contrato conforme a los términos establecidos.
- **Interpretación Razonable:** Actuar de acuerdo con lo que razonablemente las partes entendieron o pudieron entender en el momento de la firma del contrato.
- **Cooperación:** Colaborar con las otras partes para el cumplimiento y ejecución del contrato.
- **Comunicación:** Mantener informadas a las otras partes sobre cualquier cuestión relevante para la ejecución del contrato.
- **No Abuso del Derecho:** Abstenerse de ejercer los derechos emanados del contrato de una manera que sea excesiva o que tenga como finalidad causar daño a la otra parte.

- **Protección de Intereses:** Velar por los intereses legítimos de las otras partes hasta donde sea razonable hacerlo sin sacrificar los propios intereses justificados.

Si una de las partes incumple con sus deberes de buena fe, puede surgir una disputa que potencialmente lleve a reclamaciones legales. En tal situación, la administración de justicia podría aplicar sanciones, si los contratantes reclaman indemnizaciones o incluso solicitan al juzgador declarar la resolución del contrato en los casos más graves.

Es importante destacar que el principio de ejecución de buena fe de los contratos no solo implica la letra del acuerdo, sino también incorpora la expectativa legítima que las partes tienen del comportamiento de la otra parte en la realización del contrato, y busca evitar una interpretación puramente literal o formalista que pueda conducir a resultados injustos o contrarios a la equidad.

2.3.2. La potestad jurisdiccional mercantil

En el ámbito del Derecho Mercantil ecuatoriano, la potestad jurisdiccional se erige como un pilar fundamental para garantizar la aplicación justa y eficiente de las normas que rigen las relaciones entre comerciantes y demás actores del sector. A través de esta potestad, el Estado, por intermedio de sus órganos jurisdiccionales, ejerce la facultad exclusiva de resolver controversias y dirimir conflictos que surjan en el desarrollo de actividades mercantiles.

La potestad jurisdiccional, también denominada potestad de administrar justicia, se define como la facultad inherente al Estado para conocer, tramitar y resolver, con carácter definitivo e inapelable, los litigios que se susciten dentro de su territorio y bajo su soberanía. Esta potestad se encuentra consagrada en el artículo 167 de la Constitución de la República del Ecuador, el cual establece que "la potestad de

administrar justicia emana del pueblo y se ejerce por los órganos de la Función Judicial y por los demás órganos y funciones establecidos en la Constitución y la ley".

Entre las características esenciales de la potestad jurisdiccional destacan las siguientes:

- **Exclusividad:** Es ejercida únicamente por los órganos de la Función Judicial, los cuales se encuentran establecidos en la Constitución y la ley.
- **Imparcialidad:** Los jueces y tribunales deben actuar con absoluta imparcialidad e independencia, garantizando a las partes un proceso justo y equitativo.
- **Irrecurribilidad:** Las decisiones jurisdiccionales definitivas no admiten recurso ordinario alguno, lo que significa que han adquirido el carácter de cosa juzgada.
- **Coercibilidad:** Las decisiones jurisdiccionales pueden ser ejecutadas de manera forzosa en caso de que la parte condenada no cumpla voluntariamente con lo dispuesto en las mismas.

La potestad jurisdiccional reviste especial importancia en el ámbito del Derecho Mercantil por las siguientes razones:

La existencia de un sistema judicial sólido y confiable permite a los operadores mercantiles desarrollar sus actividades con la certeza de que sus derechos e intereses estarán protegidos en caso de presentarse alguna controversia, generándoles seguridad jurídica

La potestad jurisdiccional constituye un elemento fundamental para el correcto funcionamiento del sistema judicial y, en particular, para el desarrollo armónico del Derecho Mercantil en el Ecuador. Al garantizar la aplicación justa y oportuna de las normas mercantiles, esta potestad contribuye a crear un entorno favorable para la

inversión, el comercio y la libre competencia, coadyuvando así al crecimiento económico y al bienestar general de la sociedad.

2.3.3. Análisis del Art.217 del Código de Comercio

Según el Artículo 217 del Código de Comercio (2019), se define a la prestación irrisoria en un contrato como aquella que es ínfima, inequivalente o desequilibrada en relación a la contraprestación del otro contratante. En resumen, una prestación se considera irrisoria cuando es significativamente desproporcionada en comparación con lo que la otra parte está ofreciendo en el contrato.

Para determinar si una prestación es irrisoria, según el Artículo 217 del Código de Comercio (2019), se deben considerar los siguientes factores:

1. Si la otra parte se ha aprovechado injustificadamente de la dependencia, aflicción económica o necesidades apremiantes de la otra parte, o de su falta de previsión, ignorancia, inexperiencia o falta de habilidad en la negociación.
2. La naturaleza y finalidad del contrato.

Estos factores son clave para evaluar si una prestación es irrisoria y si existe un desequilibrio significativo en el contrato.

En caso de que una parte considere que existe una prestación irrisoria en un contrato, y esté legitimada para resolverlo, puede solicitar al órgano jurisdiccional que adapte el contrato o la cláusula en cuestión. El objetivo de esta acción es ajustar el contrato a criterios comerciales razonables de lealtad negocial, evitando así el desequilibrio injusto en las prestaciones.

Para el ejercicio de la potestad jurisdiccional de adaptar un contrato a criterios comerciales razonables de lealtad negocial, no se determina en la normativa que sea estrictamente necesario que exista una declaración previa de prestación irrisoria. Según el Artículo 217 del citado Código, lo único que se establece es que, debe ser a petición

de parte legitimada para resolver el contrato, esto es uno de los intervinientes en el acto, que el órgano jurisdiccional podrá adaptar el contrato o la cláusula en cuestión para ajustarlos a criterios comerciales razonables de lealtad negocial.

Por lo tanto, la solicitud de adaptación del contrato puede realizarse sin necesidad de una declaración previa de prestación irrisoria, siempre y cuando la parte legitimada considere que existe un desequilibrio injusto en las prestaciones mutuas establecidas en dicho acto.

2.3.4. Semejanzas entre la lesión enorme y la prestación irrisoria

La lesión enorme y la prestación irrisoria son conceptos relacionados con la equidad en las transacciones contractuales y se asemejan en su esencia al buscar la protección de las partes frente a contratos extremadamente desequilibrados. A continuación, se describen algunas semejanzas entre ambos conceptos:

Desequilibrio Significativo

Ambos términos hacen referencia a situaciones en las que existe un desequilibrio sustancial entre las prestaciones de cada parte. La lesión enorme refiere a un perjuicio notorio en el valor de lo que se entrega en comparación con lo que se recibe, mientras que la prestación irrisoria implica que la contrapartida de un contrato es ridículamente pequeña o de poca significación en relación con lo que se promete.

Causa de Revisión o Anulación

Tanto la lesión enorme como la prestación irrisoria pueden ser motivo para que un juez revise los términos del contrato y potencialmente anule el contrato o permita su rescisión.

Protección de Partes Vulnerables

Estos conceptos actúan como mecanismos de protección para las partes que podrían estar en una posición de vulnerabilidad o desventaja al momento de contratar, impidiendo que se aprovechen de su necesidad, ignorancia o inexperiencia.

Intervención Judicial

Para que un contrato se modifique o rescinda bajo la figura de lesión enorme o prestación irrisoria, generalmente es necesario un proceso judicial en el que se aporte evidencia y se demuestre el desequilibrio patente.

Consideraciones de Justicia y Equidad

Tanto la lesión enorme como la prestación irrisoria son consideraciones de justicia que buscan una distribución más equitativa de las obligaciones y beneficios derivados del contrato, y están arraigadas en el principio de equidad contractual.

Relevancia en la Formación del Contrato

Los dos conceptos están relacionados con la formación del contrato y la valoración que las partes hacen de las prestaciones en el momento de la celebración del contrato, no con la evolución de las circunstancias posteriores.

2.3.5. Diferencias entre la lesión enorme y la prestación irrisoria

La lesión enorme y la prestación irrisoria comparten similitudes en cuanto a que ambas situaciones implican un desequilibrio en las prestaciones de las partes dentro de un contrato. Sin embargo, no son iguales por varias razones:

Diferente Origen Histórico y Jurídico

La lesión enorme tiene sus raíces en el derecho romano y está profundamente arraigada en la noción de justicia equitativa en las transacciones. Se origina en la idea de que un acto de compra y venta, o cualquier transacción, no debe empobrecer de forma desproporcionada a una parte. La prestación irrisoria, por otro lado, se refiere

más comúnmente a la cantidad o calidad insignificante de una prestación en comparación con lo que se ha prometido o entregado a cambio.

Diferentes Consecuencias Jurídicas

La lesión enorme puede dar lugar a la anulación de un contrato si se constata que el desequilibrio es excesivamente injusto y ha causado un daño sustancial a una de las partes. La prestación irrisoria podría ser vista como una falta de consideración adecuada y puede hacer que el contrato sea inválido desde el principio.

Umbral de Desigualdad

La lesión enorme sugiere que el desequilibrio de las prestaciones es tan grande que resulta en un enriquecimiento injusto para una de las partes y un empobrecimiento equivalente para la otra. En cambio, una prestación irrisoria puede no ser tan severamente desigual, pero aún es visto como una falta de equidad en la contrapartida ofrecida.

Aplicación en diferente tipo de contratos

La lesión enorme es un concepto que se aplica principalmente a los contratos de compraventa, donde la relación de las prestaciones puede evaluarse en términos de valor de mercado. La prestación irrisoria, sin embargo, puede aplicarse a una variedad más amplia de contratos donde se evalúa la suficiencia de la prestación.

Aunque ambos institutos jurídicos buscan proteger la justicia contractual y pueden llevar a la revisión o anulación de una transacción desequilibrada, la lesión enorme y la prestación irrisoria tienen diferencias importantes en cuanto a su origen, consecuencias jurídicas, umbral de desigualdad y aplicación en diferentes tipos de contratos

2.4. Marco Legal

2.4.1. Constitución de la República del Ecuador (2008)

Art. 167.- La potestad de administrar justicia emana del pueblo y se ejerce por los órganos de la Función Judicial y por los demás órganos y funciones establecidos en la Constitución.

2.4.2. Código Civil (2005)

Art. 583.- Los bienes consisten en cosas corporales o incorporales.

Corporales son las que tienen un ser real y pueden ser percibidas por los sentidos, como una casa, un libro.

Incorporales las que consisten en meros derechos, como los créditos, y las servidumbres activas.

Art. 1454.- Contrato o convención es un acto por el cual una parte se obliga para con otra a dar, hacer o no hacer alguna cosa. Cada parte puede ser una o muchas personas

Art. 1462.- Toda persona es legalmente capaz, excepto las que la ley declara incapaces

Art. 1735.- Es nulo el contrato de venta entre cónyuges, y entre padres e hijos, mientras éstos sean incapaces

Art. 1736.- Se prohíbe a los administradores de establecimientos públicos vender parte alguna de los bienes que administran y cuya enajenación no está comprendida en sus facultades administrativas ordinarias; salvo el caso de expresa autorización de la autoridad competente.

Art. 1737.- Al empleado público se prohíbe comprar los bienes públicos o particulares que se vendan por su ministerio; y a los jueces, abogados, procuradores o

secretarios, los bienes en cuyo litigio han intervenido, y que se vendan a consecuencia del litigio; aunque la venta se haga en pública subasta

Art. 1738.- No es lícito a los tutores y curadores comprar parte alguna de los bienes de sus pupilos; sino con arreglo a lo prevenido en el Título De la administración de los tutores y curadores.

Art. 1468.- El error sobre un punto de derecho no vicia el consentimiento.

Art. 1469.- El error de hecho vicia el consentimiento cuando recae sobre la especie de acto o contrato que se ejecuta o celebra, como si una de las partes entendiese empréstito, y la otra donación; o sobre la identidad de la cosa específica de que se trata, como si, en el contrato de venta, el vendedor entendiese vender cierta cosa determinada, y el comprador entendiese comprar otra

1470.- El error de hecho vicia asimismo el consentimiento cuando la sustancia o calidad esencial del objeto sobre que versa el acto o contrato es diversa de lo que se cree; como si por alguna de las partes se supone que el objeto es una barra de plata, y realmente es una masa de algún otro metal semejante

Art. 1471.- El error acerca de la persona con quien se tiene intención de contratar no vicia el consentimiento, salvo que la consideración de esta persona sea la causa principal del contrato.

Pero, en este caso, la persona con quien erradamente se ha contratado, tendrá derecho a ser indemnizada de los perjuicios que, de buena fe, haya padecido por la nulidad del contrato.

Art. 1474.- El dolo no vicia el consentimiento sino cuando es obra de una de las partes, y cuando, además, aparece claramente que sin él no hubieran contratado.

En los demás casos el dolo da lugar solamente a la acción de perjuicios contra la persona o personas que lo han fraguado o que se han aprovechado de él; contra las

primeras por el valor total de los perjuicios, y contra las segundas, hasta el valor del provecho que han reportado del dolo

Art. 1476.- Toda declaración de voluntad debe tener por objeto una o más cosas que se trata de dar, hacer o no hacer. El mero uso de la cosa o su tenencia puede ser objeto de la declaración.

Art. 1477.- No sólo las cosas que existen pueden ser objeto de una declaración de voluntad, sino las que se espera que existan; pero es menester que las unas y las otras sean comerciables, y que estén determinadas, a lo menos en cuanto a su género.

La cantidad puede ser incierta con tal que el acto o contrato fije reglas o contenga datos que sirvan para determinarla.

Si el objeto es un hecho, es necesario que sea física y moralmente posible. Es físicamente imposible el contrario a la naturaleza, y moralmente imposible el prohibido por las leyes, o contrario a las buenas costumbres o al orden público.

Art. 1478.- Hay objeto ilícito en todo lo que contraviene al Derecho Público Ecuatoriano.

Art. 1483.- No puede haber obligación sin una causa real y lícita; pero no es necesario expresarla. La pura liberalidad o beneficencia es causa suficiente

Art. 1561.- Todo contrato legalmente celebrado es una ley para los contratantes, y no puede ser invalidado sino por su consentimiento mutuo o por causas legales.

Art. 1562.- Los contratos deben ejecutarse de buena fe, y por consiguiente obligan, no sólo a lo que en ellos se expresa, sino a todas las cosas que emanan precisamente de la naturaleza de la obligación, o que, por la ley o la costumbre, pertenecen a ella.

Art. 1739.- Los mandatarios, los síndicos de los concursos, y los albaceas, están sujetos, en cuanto a la compra o venta de las cosas que hayan de pasar por sus manos en virtud de estos encargos, a lo dispuesto en el Art. 2048

Art. 1828.- El contrato de compraventa puede rescindirse por lesión enorme.

Art. 1829.- El vendedor sufre lesión enorme cuando el precio que recibe es inferior a la mitad del justo precio de la cosa que vende; y el comprador, a su vez, sufre lesión enorme cuando el justo precio de la cosa que compra es inferior a la mitad del precio que paga por ella.

El justo precio se refiere al tiempo del contrato

Art. 1830.- El comprador contra quien se pronuncia la rescisión podrá, a su arbitrio, consentir en ella, o completar el justo precio, con deducción de una décima parte; y el vendedor, en el mismo caso, podrá, a su arbitrio, consentir en la rescisión, o restituir el exceso del precio recibido sobre el justo precio, aumentando en una décima parte.

No se deberán intereses o frutos sino desde la fecha de la demanda, ni podrá pedirse cosa alguna en razón de las expensas que haya ocasionado el contrato

Art. 1831.- No habrá lugar a la acción rescisoria por lesión enorme en las ventas de bienes muebles, ni en las que se hubieren hecho por ministerio de la justicia.

Art. 1832.- Si se estipulare que no podrá intentarse la acción rescisoria por lesión enorme, no valdrá la estipulación; y si por parte del vendedor se expresare la intención de donar el exceso, se tendrá esta cláusula por no escrita.

Art. 1833.- Perdida la cosa en poder del comprador, no habrá derecho, por una ni por otra parte, para la rescisión del contrato.

Lo mismo será si el comprador hubiere enajenado la cosa, salvo que la haya vendido por más de lo que había pagado por ella; pues en tal caso podrá el primer

vendedor reclamar este exceso, pero sólo hasta el justo valor de la cosa, con deducción de una décima parte

Art. 1836.- La acción rescisoria por lesión enorme expira en cuatro años, contados desde la fecha del contrato.

2.4.3. Código de Comercio (2019)

Art. 217.- Se entiende por prestación irrisoria, aquella que es ínfima, inequivalente o desequilibrada en relación a la contraprestación del otro contratante.

Para determinar si se trata de una prestación irrisoria, ya sea que constituya la totalidad del contrato o una o más de sus cláusulas, se deberá tener en consideración, entre otros, los siguientes factores:

a) Que la otra parte se haya aprovechado injustificadamente de la dependencia, aflicción económica o necesidades apremiantes de la otra parte, o de su falta de previsión, ignorancia, inexperiencia o falta de habilidad en la negociación; y, b) La naturaleza y finalidad del contrato.

Cuando la prestación de una de las partes sea irrisoria en su monto, en consideración a las correlativas, y en consecuencia el contrato o cláusula será absolutamente nulo.

A petición de la parte legitimada para resolver el contrato, el órgano jurisdiccional podrá adaptar el contrato o la cláusula en cuestión, a fin de ajustarlos a criterios comerciales razonables de lealtad negocial.

2.4.4. Código Orgánico de la Función judicial (2009)

Art. 11.- Principio de especialidad. - La potestad jurisdiccional se ejercerá por las juezas y jueces en forma especializada, según las diferentes áreas de la competencia. Sin embargo, en lugares con escasa población de usuarios o en atención a la carga procesal, una jueza o juez podrá ejercer varias o la totalidad de las especializaciones de

conformidad con las previsiones de este Código. Este principio no se contrapone al principio de seguridad jurídica contemplado en el artículo 25. Las decisiones definitivas de las juezas y jueces deberán ser ejecutadas en la instancia determinada por la ley.

CAPÍTULO III – METODOLOGÍA

3. Método de Investigación

En lo que corresponde al método de investigación dentro del presente trabajo se ha optado por un método **Mixto**, es decir existe una combinación del método cualitativo como del cuantitativo, ya que el problema a investigarse requiere de datos cualitativos aportados por estudios bibliográficos sobre la prestación irrisoria figura aplicada en los contratos celebrados en materia mercantil.

Los métodos que se utilizarán en la presente investigación son las siguientes:

Método Científico: El método científico (del griego: -μετά = hacia, a lo largo- - οδός = camino; y del latín scientia = conocimiento; camino hacia el conocimiento) es un método de investigación usado principalmente en la producción de conocimiento en las ciencias. Según el Oxford English Dictionary, el método científico es: “un método o procedimiento que ha caracterizado a la ciencia natural desde el siglo XVII, que

consiste en la observación sistemática, medición, experimentación, la formulación, análisis y modificación de las hipótesis”.

Método Inductivo-Deductivo: Por medio de este método se analiza al fenómeno de aspectos particulares a aspectos generales, y de lo general a lo particular, es decir se presentará de forma correlativa en el desarrollo de la investigación.

Método Exegético: Será de utilidad en la investigación ya que permitirá el acceso a la norma jurídica, realizar su estudio para explicarla literalmente y conocer el alcance que presente. (González, 2015).

3.1.1. Tipo de investigación

Varios expertos en el tema han establecido una variedad de categorías de investigación científica, que generalmente se basan en el método y los objetivos de la investigación. Al ser una investigación de tipo jurídico, se utilizan en su mayoría cuerpos legales que contienen el tema o parte de él para haber determinado los fines u objetivos planteados. La investigación, desde un punto de vista puramente científico, es un proceso metódico y sistemático que busca resolver problemas o preguntas científicas a través de la producción de nuevos conocimientos que sirven como base para encontrar la solución o respuesta a dichos problemas. Este tema se refiere a los siguientes niveles:

Exploratoria: Es aquella que se efectúa sobre un tema u objeto desconocido o poco estudiado, por lo que sus resultados constituyen una visión aproximada de dicho objeto, es decir, un nivel superficial de conocimiento. Este tipo de investigación, según (Hernández & Fernández, 2014. Pg.91) puede ser:

a) Dado que se carece de información suficiente y conocimiento previo del objeto de estudio, es lógico que la formulación inicial del problema de investigación sea imprecisa. En este caso, la exploración permitirá la adquisición de nuevos datos y

componentes, lo que podría resultar en una formulación más precisa de las preguntas de investigación.

b) Cuando el objeto de estudio no está claro, es difícil crear hipótesis sobre él.

La investigación exploratoria se utiliza para descubrir los fundamentos y recopilar datos que permitan la formulación de hipótesis como resultado del estudio. Las investigaciones exploratorias son útiles porque ayudan a los investigadores a familiarizarse con un objeto que antes no conocían, sirven como base para la investigación descriptiva posterior, pueden despertar el interés de otros investigadores por investigar un nuevo tema o problema y pueden ayudar a precisar un problema o a concluir con la formulación de una hipótesis.

Descriptiva: Muchas investigaciones de tipo descriptivo, también conocidas como investigaciones diagnósticas, no van mucho más allá de este nivel. En esencia, se trata de identificar los aspectos más distintivos o distintivos de un fenómeno o circunstancia específica.

El objetivo de la investigación descriptiva consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. Su meta no se limita a la recolección de datos, sino a la predicción e identificación de las relaciones que existen entre dos o más variables. Los investigadores no son meros tabuladores, sino que recogen los datos sobre la base de una hipótesis o teoría, exponen y resumen la información de manera cuidadosa y luego analizan minuciosamente los resultados, a fin de extraer generalizaciones significativas que contribuyan al conocimiento. (Hernández & Fernández, 2014. Pg 92)

Explicativa: Se encarga de establecer relaciones causa-efecto para determinar el porqué de los hechos. En este sentido, los estudios explicativos pueden centrarse en la

prueba de hipótesis para determinar tanto las causas (investigación post-facto) como los efectos (investigación experimental). El nivel más profundo de conocimiento se compone de sus hallazgos y conclusiones.

La investigación explicativa intenta dar cuenta de un aspecto de la realidad, explicando su significatividad dentro de una teoría de referencia, a la luz de leyes o generalizaciones que dan cuenta de hechos o fenómenos que se producen en determinadas condiciones. Dentro de la investigación científica, a nivel explicativo (Hernández & Fernández, 2014, Pg 95).

3.1.2. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Podemos decir que la técnica es el método para recopilar, recopilar datos e información sobre una situación específica. Es muy útil y es una de las mejores formas de administrar los recursos y confiabilidad de los resultados.

Las siguientes técnicas de campo se utilizan en la investigación actual:

Encuestas

La presente investigación realizará encuestas a jueces de la Unidad Judicial Civil en el cantón Guaranda, provincia Bolívar, así como a 20 abogados en libre ejercicio y personas conocedoras del tema. El cuestionario consta de 5 preguntas y tiene como objetivo obtener información y puntos de vista sobre el tema en cuestión.

La técnica de análisis: el análisis de la información del instrumento que permitirá diagnosticar los resultados.

El Cuestionario

Prácticamente, un cuestionario es un conjunto de preguntas que se combinan para investigar una o más variables. La investigación actual ha utilizado un cuestionario que consta de un formulario de cinco preguntas.

El cuestionario nos permitirá recopilar y seleccionar datos de investigación.

3.1.3. Criterio de Inclusión y Criterio de Exclusión

La acreditación de los criterios de inclusión y exclusión en los instrumentos de investigación se basa en los siguientes elementos fundamentales:

El diseño y esquema de muestreo: Teniendo en cuenta que tanto las entrevistas como las encuestas se llevarán a cabo con personas que conocen el tema de la investigación. Esto facilitará la comprensión del criterio jurídico y la situación real del tema investigado. Esta investigación tendrá el potencial de mejorar el derecho mercantil en cuanto a la aplicación de la figura de la prestación irrisoria, lo que confirma la validez y confiabilidad de la investigación.

Tamaño de la muestra: Se establece técnicamente en el acápite correspondiente, destacando el trato con profesionales del derecho especializados en el tema investigativo mencionado, quienes son usuarios de la Unidad Judicial Civil ubicada en el cantón Guaranda, provincia Bolívar.

Control de errores: Para evaluar la pertinencia y la claridad de las preguntas, se consultará a varias personas conocedoras del derecho mercantil, en lo atinente a la figura de la prestación irrisoria, con conocimientos de especialización, durante el proceso de elaboración de los instrumentos de investigación. Las inconsistencias y errores fueron corregidos gradualmente hasta lograr un instrumento ideal para su aplicación definitiva.

3.1.4. Población y Muestra

El objeto de la investigación es la población, ya que se extrae información del universo de la población para el campo de estudio. Analizar a todas las personas es poco práctico y casi imposible, especialmente si son muchas o están fuera del alcance habitual de la investigación.

En consecuencia, en lugar de analizar completamente al grupo, se sugiere primero el

análisis realizado en la Unidad Judicial Civil ubicada en el cantón Guaranda, provincia Bolívar, como evidencia del lugar donde se llevaron a cabo las encuestas.

Se estudiarán características de un conjunto mucho menor que el global porque la muestra es una representación significativa de las características de una población con una baja repercusión del error en toda población.

La investigación actual contará con jueces de la Unidad Judicial Civil del cantón Guaranda, provincia Bolívar, y 20 abogados que trabajan allí.

Población

La población que conforma la presente investigación está conformada de la siguiente manera:

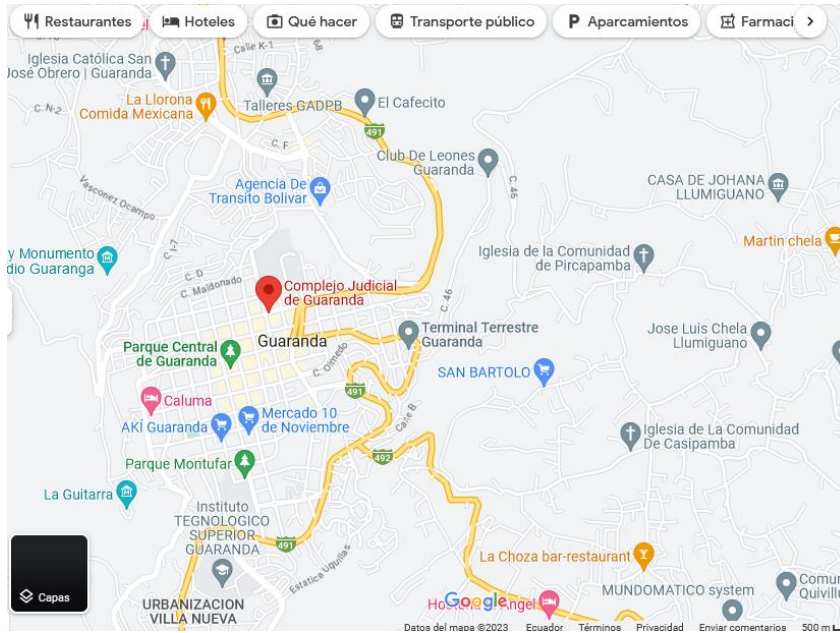
COMPOSICIÓN	INSTRUMENTO	MUESTRA
Jueces de la Unidad Judicial Civil con sede en el cantón Guaranda.	Encuesta	4
Abogados usuarios de la Unidad Judicial Civil del cantón Guaranda.	Encuesta	20
TOTAL		24

Elaborado por: Alex Durán

Muestra

Dado que se trataba de una investigación dogmática jurídica, la población era mínima y no requería fórmulas para el desarrollo de esta investigación.

3.5. Localización geográfica del estudio



La Unidad Judicial Civil con sede en el cantón Guaranda, ubicada en la ciudad de San Pedro de Guaranda es la capital de la Provincia de Bolívar, en la República del Ecuador, América del Sur. Está ubicada a 2.668 msnm., a solo 220 km. de Quito, la capital del país, y a 150 km. de Guayaquil, puerto principal. Coordenadas: 1°36'20"S 79°00'11"O. Población (2010) Puesto 50.º Total: 23874 hab. Densidad: 12 585,13 hab/km². Metropolitana: 40 000 (Conurbación de Guaranda) hab.

Capítulo IV

4.1. Resultados

4.1.1. Interpretación de los resultados obtenidos de las encuestas aplicadas a los Jueces de la Unidad Judicial Civil con sede en el cantón Guaranda

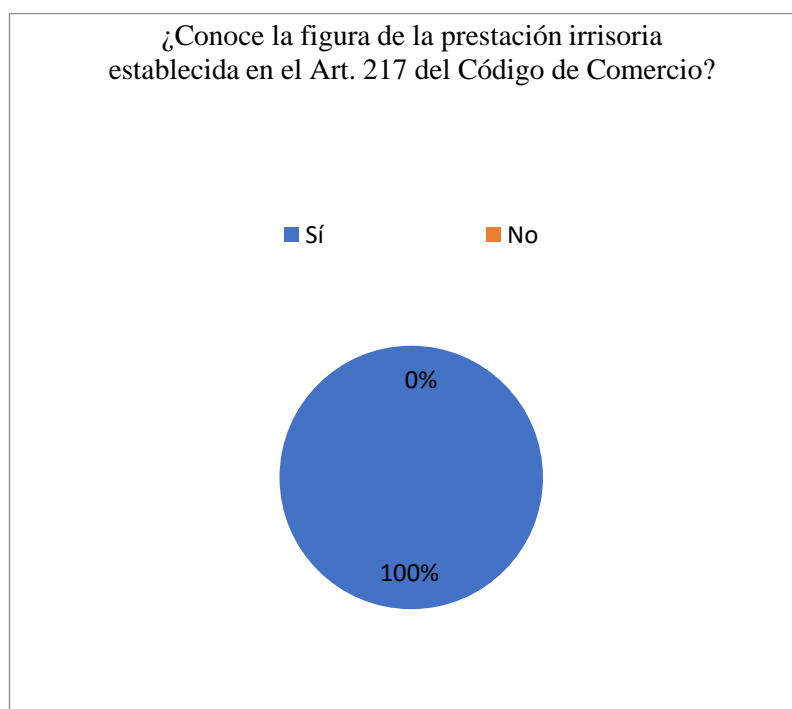
Pregunta 1

¿Conoce la figura de la prestación irrisoria establecida en el Art. 217 del Código de Comercio?

Tabla No. 1

Alternativa	Cantidad	Frecuencia
Sí	4	100%
No	0	0%
TOTAL	4	100%

Gráfico 1



Fuente: Jueces de la Unidad Judicial Civil con sede en el cantón Guaranda.

Elaborado por: Alex Durán

Interpretación

Ante esta pregunta el 100 % de los administradores de justicia encuestados afirman que sí conocen la figura de la prestación irrisoria establecida en el Art. 217 del Código de Comercio, lo que evidencia que es un instituto del derecho mercantil ampliamente conocido por los administradores de justicia.

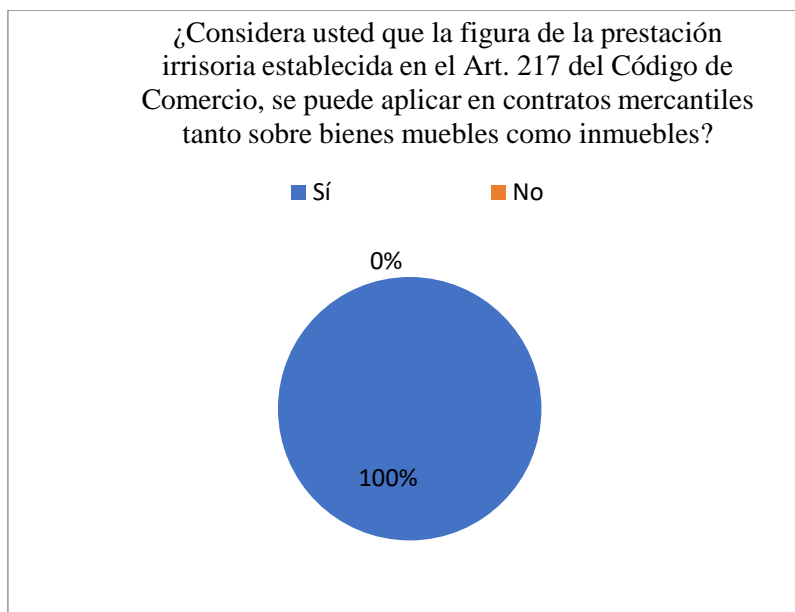
Pregunta 2.

¿Considera usted que la figura de la prestación irrisoria establecida en el Art. 217 del Código de Comercio, se puede aplicar en contratos mercantiles tanto sobre bienes muebles como inmuebles?

Tabla No. 2

Alternativa	Cantidad	Frecuencia
Sí	4	100%
No	0	4%
TOTAL	4	100%

Gráfico No. 2



Fuente: Jueces de la Unidad Judicial Civil con sede en el cantón Guaranda.

Elaborado por: Alex Durán

Interpretación

Al contestar esta interrogante, el 100% de los juzgadores afirman que la figura de la prestación irrisoria establecida en el Art. 217 del Código de Comercio, se puede aplicar en contratos mercantiles tanto sobre bienes muebles como inmuebles, lo que evidencia que este instituto protege de forma igual a los intervinientes en contratos mercantiles que se celebran sobre bienes muebles e inmuebles.

Pregunta 3

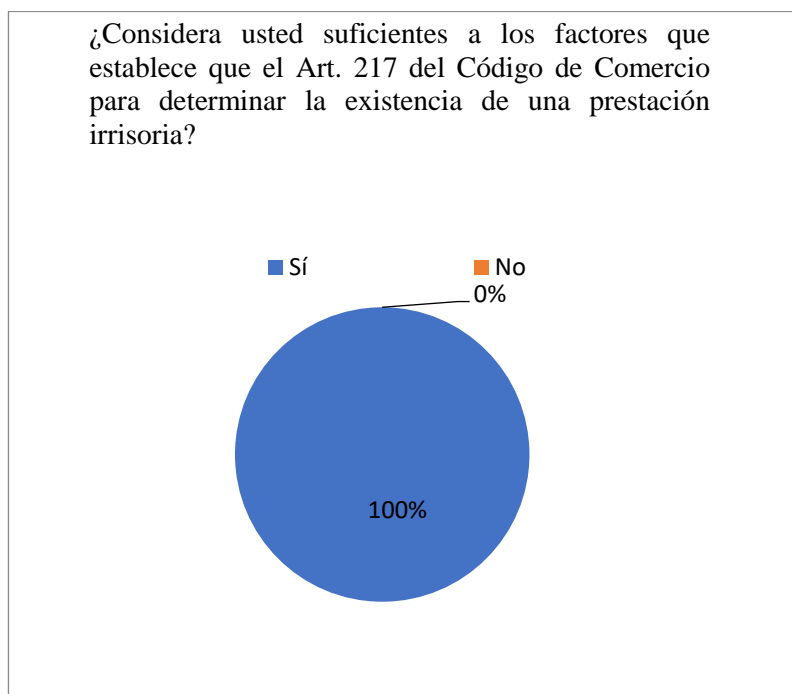
¿Considera usted suficientes a los factores que establece que el Art. 217 del Código de Comercio para determinar la existencia de una prestación irrisoria?

Tabla No. 3

Alternativa	Cantidad	Frecuencia
Sí	4	100%
No	0	0%

TOTAL	4	100%
--------------	----------	-------------

Gráfico No. 3



Fuente: Jueces de la Unidad Judicial Civil con sede en el cantón Guaranda.

Elaborado por: Alex Durán

Análisis e interpretación

Al responder a esta pregunta, el 100% de los encuestados consideran que son suficientes los factores que establece que el Art. 217 del Código de Comercio para determinar la existencia de una prestación irrisoria, lo que pone en evidencia el criterio de los administradores de justicia de que es suficiente la normativa actual del Código de Comercio.

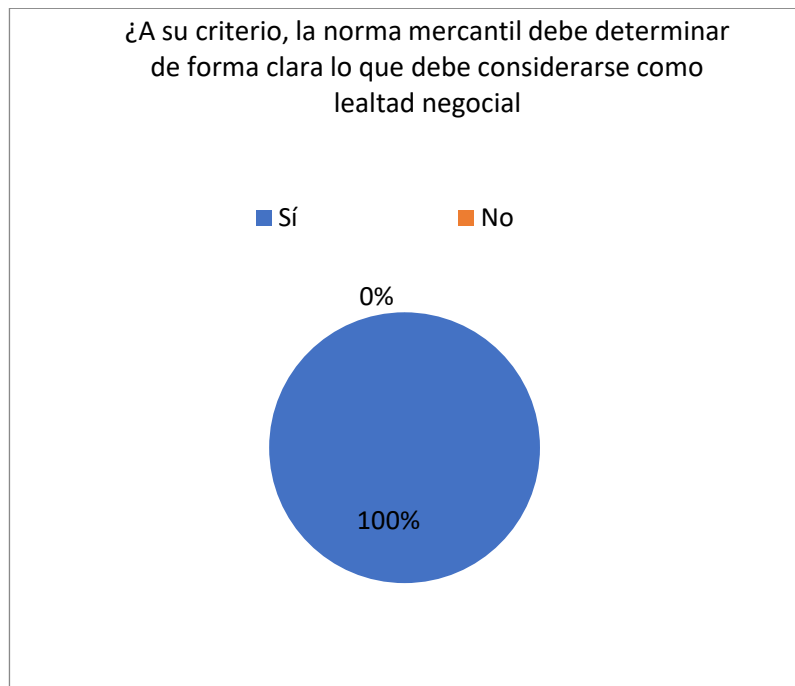
Pregunta 4

¿A su criterio, la norma mercantil debe determinar de forma clara lo que debe considerarse como lealtad negocial?

Tabla No. 4

Alternativa	Cantidad	Frecuencia
Sí	4	100%
No	0	0%
TOTAL	4	100%

Gráfico No. 4



Fuente: Jueces de la Unidad Judicial Civil con sede en el cantón Guaranda.

Elaborado por: Alex Durán

Análisis e interpretación

Ante esta interrogante el 100% de los jueces responden que la norma mercantil debería determinar de forma clara lo que debe considerarse como lealtad negocial, evidenciando el sentir de los administradores de justicia de que es necesario el contar con una determinación puntual en la norma mercantil sobre lo que se considera como lealtad negocial.

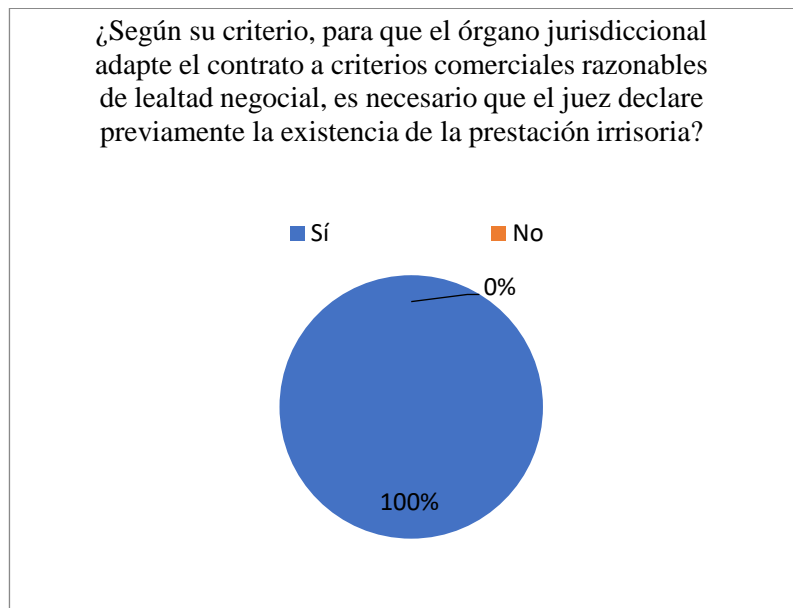
Pregunta 5

¿Según su criterio, para que el órgano jurisdiccional adapte el contrato a criterios comerciales razonables de lealtad negocial, es necesario que el juez declare previamente la existencia de la prestación irrisoria?

Tabla No. 5

Alternativa	Cantidad	Frecuencia
Sí	4	100%
No	0	0%
TOTAL	4	100%

Gráfico 5



Fuente: Jueces de la Unidad Judicial Civil con sede en el cantón Guaranda.

Elaborado por: Alex Durán

Interpretación

Ante esta pregunta el 100% de los encuestados afirman para que el órgano jurisdiccional adapte el contrato a criterios comerciales razonables de lealtad negocial,

es necesario que el juez declare previamente la existencia de la prestación irrisoria, lo que pone en evidencia el criterio unánime de los administradores de justicia de que es necesario primero la declaratoria de prestación irrisoria para que sea procedente de forma posterior el adaptar el contrato a criterios comerciales razonables de lealtad negocial.

4.1.2. Interpretación de los resultados obtenidos de las encuestas aplicadas a los abogados usuarios de la Unidad Judicial Civil con sede en el cantón Guaranda.

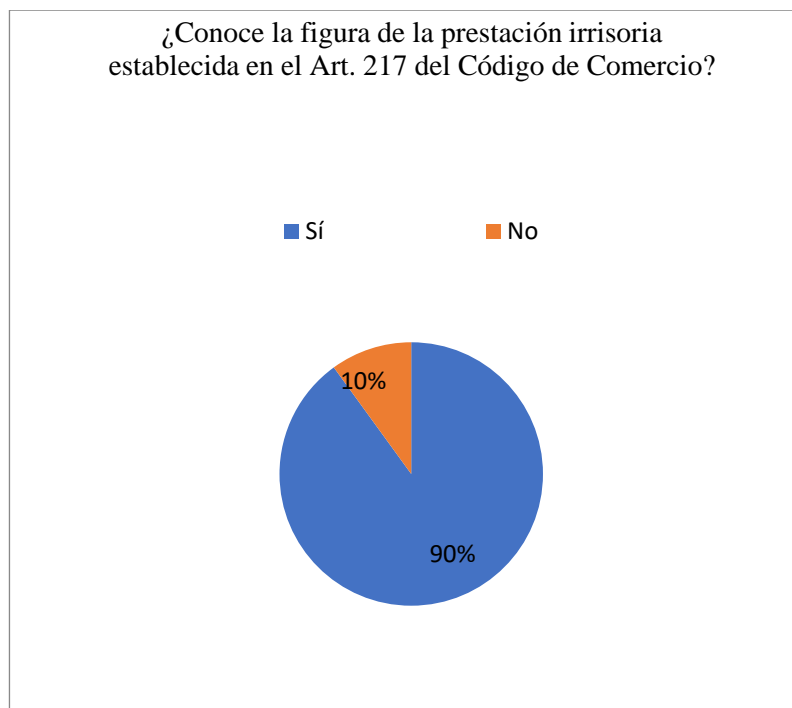
Pregunta 1

¿Conoce la figura de la prestación irrisoria establecida en el Art. 217 del Código de Comercio?

Tabla No. 6

Alternativa	Cantidad	Frecuencia
Sí	18	90%
No	2	10%
TOTAL	20	100%

Gráfico 6



Fuente: Abogados usuarios de la Unidad Judicial Civil con sede en el cantón Guaranda.

Elaborado por: Alex Durán

Interpretación

Ante esta pregunta el 90 % de los profesionales del derecho encuestados afirman que sí conocen la figura de la prestación irrisoria establecida en el Art. 217 del Código de Comercio, mientras que el otro 10% afirman no conocerlo, lo que evidencia que es un instituto del derecho mercantil ampliamente conocido por la gran mayoría de defensores técnicos usuarios de esta unidad judicial civil.

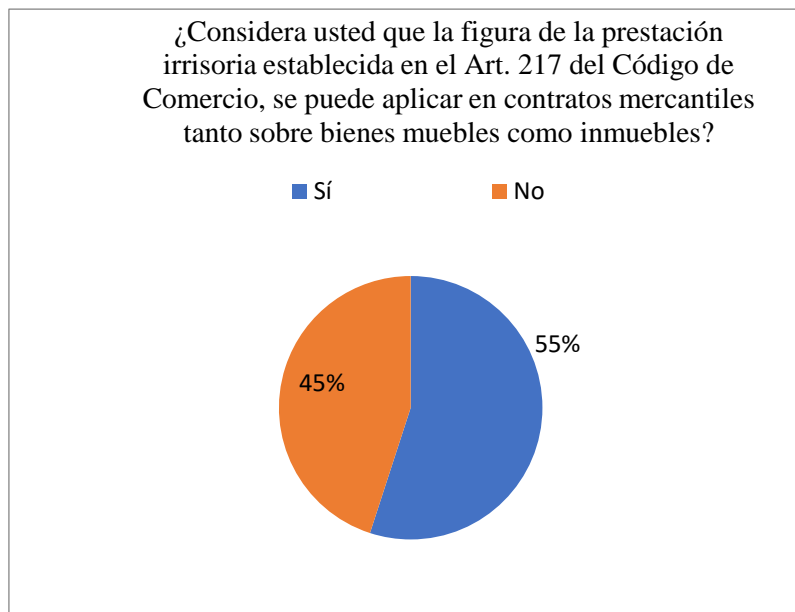
Pregunta 2.

¿Considera usted que la figura de la prestación irrisoria establecida en el Art. 217 del Código de Comercio, se puede aplicar en contratos mercantiles tanto sobre bienes muebles como inmuebles?

Tabla No. 7

Alternativa	Cantidad	Frecuencia
Sí	11	55%
No	9	45%
TOTAL	20	100%

Gráfico No. 7



Fuente: Abogados usuarios de la Unidad Judicial Civil con sede en el cantón Guaranda.

Elaborado por: Alex Durán

Interpretación

Al contestar esta interrogante, el 55% de profesionales del derecho encuestados afirman que la figura de la prestación irrisoria establecida en el Art. 217 del Código de Comercio, sí se puede aplicar en contratos mercantiles tanto sobre bienes muebles como inmuebles, mientras que el 45% restante contesta que no es así, lo que evidencia que una ligera mayoría de profesionales del derecho considera que este instituto protege de

forma igual a los intervinientes en contratos mercantiles que se celebran sobre bienes muebles e inmuebles.

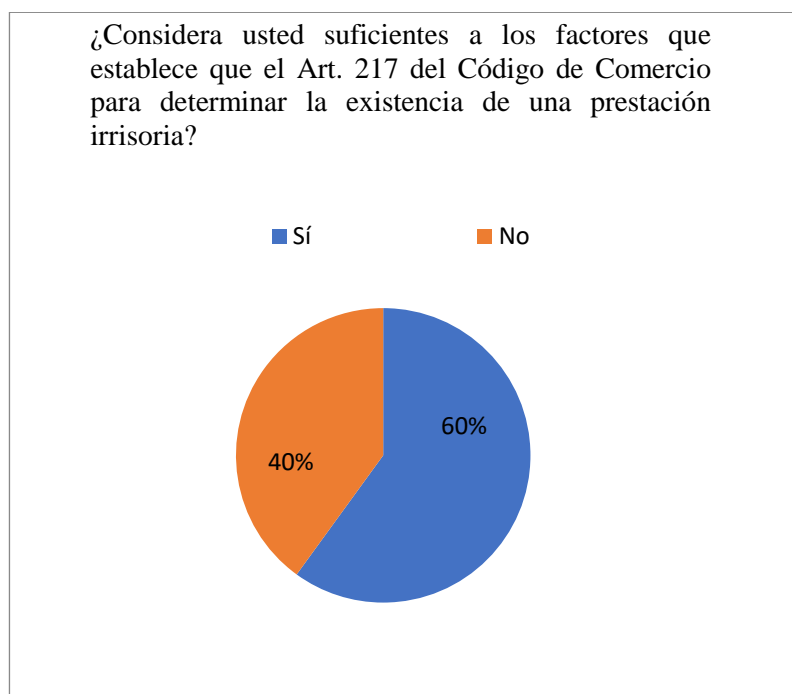
Pregunta 3

¿Considera usted suficientes a los factores que establece que el Art. 217 del Código de Comercio para determinar la existencia de una prestación irrisoria?

Tabla No. 8

Alternativa	Cantidad	Frecuencia
Sí	12	60%
No	8	40%
TOTAL	20	100%

Gráfico No. 8



Fuente: Abogados usuarios de la Unidad Judicial Civil con sede en el cantón Guaranda.

Elaborado por: Alex Durán

Análisis e interpretación

Al responder a esta pregunta, el 60% de los abogados encuestados consideran que son suficientes los factores que establece que el Art. 217 del Código de Comercio para determinar la existencia de una prestación irrisoria, mientras que un 40% responde que no son suficientes, lo que pone en evidencia el criterio ligeramente mayoritario de los profesionales del derecho de que es suficiente la normativa actual del Código de Comercio para determinar la prestación irrisoria.

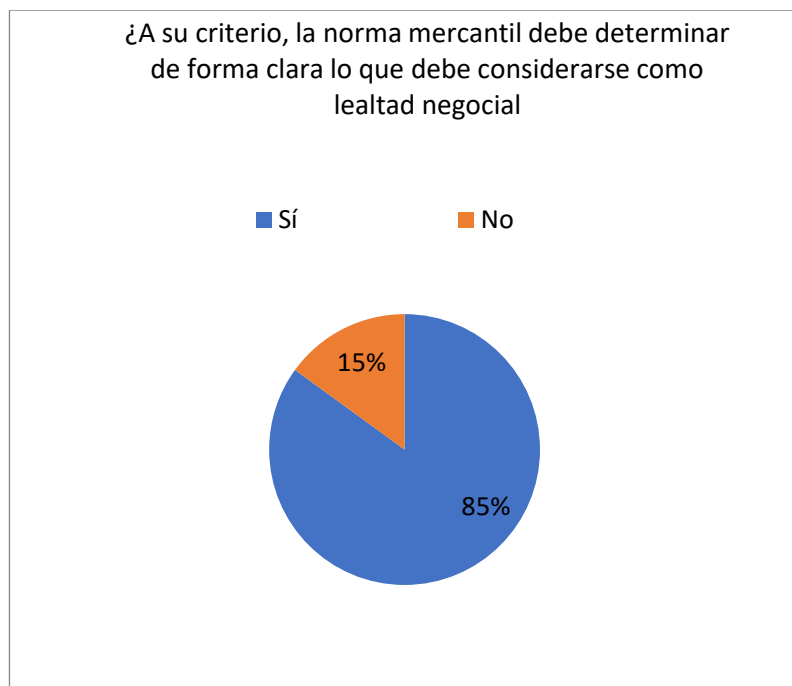
Pregunta 4

¿A su criterio, la norma mercantil debe determinar de forma clara lo que debe considerarse como lealtad negocial?

Tabla No. 9

Alternativa	Cantidad	Frecuencia
Sí	17	85%
No	73	15%
TOTAL	20	100%

Gráfico No. 9



Fuente: Abogados usuarios de la Unidad Judicial Civil con sede en el cantón Guaranda.

Elaborado por: Alex Durán

Análisis e interpretación

Ante esta interrogante el 85% de los abogados encuestados responden que la norma mercantil debería determinar de forma clara lo que debe considerarse como lealtad negocial, mientras que el restante 15% contestan que no es necesaria tal determinación. Estas respuestas ponen en evidencia el criterio mayoritario de los abogados en ejercicio de su profesión de que es necesario el contar con una determinación puntual en la norma mercantil sobre lo que se considera como lealtad negocial.

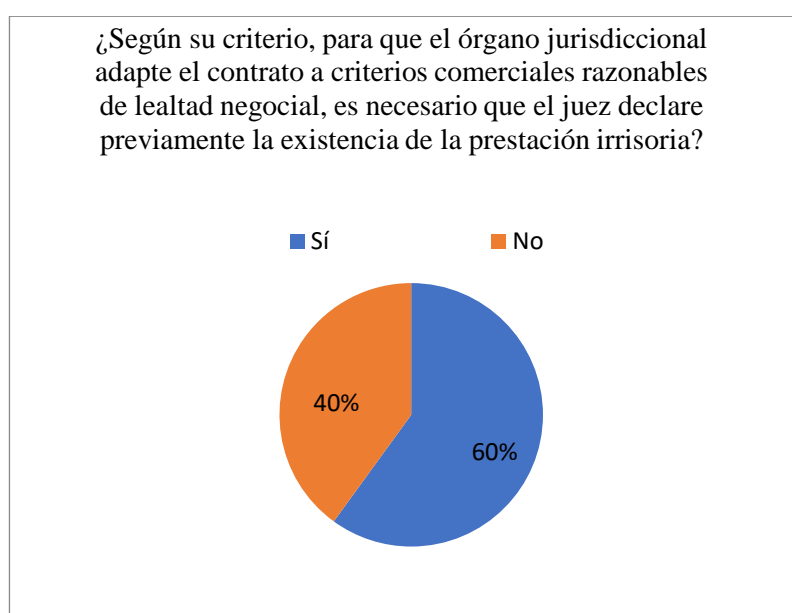
Pregunta 5

¿Según su criterio, para que el órgano jurisdiccional adapte el contrato a criterios comerciales razonables de lealtad negocial, es necesario que el juez declare previamente la existencia de la prestación irrisoria?

Tabla No. 10

Alternativa	Cantidad	Frecuencia
Sí	12	60%
No	8	40%
TOTAL	20	100%

Gráfico 10



Fuente: Abogados usuarios de la Unidad Judicial Civil con sede en el cantón Guaranda.

Elaborado por: Alex Durán

Interpretación

Ante esta pregunta el 60% de los encuestados afirman para que el órgano jurisdiccional adapte el contrato a criterios comerciales razonables de lealtad negocial, sí es necesario que el juez declare previamente la existencia de la prestación irrisoria, mientras que el 40% de los abogados encuestados afirman que no es necesaria esta declaración, lo que pone en evidencia el criterio dividido de los profesionales del

derecho de que es necesario primero la declaratoria de prestación irrisoria para que sea procedente de forma posterior el adaptar el contrato a criterios comerciales razonables de lealtad negocial, esto se produce por la indeterminación de este requisito en la propia norma.

4.2 Discusión

La prestación irrisoria es una situación que se produce en un contrato cuando la contraprestación, es desproporcionadamente baja respecto a lo que se ha recibido al verdadero valor de la prestación recibida.

La lealtad negocial, en cambio, se refiere al principio de buena fe y honestidad que deben observar las partes durante el proceso de negociación, formación, y ejecución de un contrato mercantil, los participantes en una negociación deben actuar con transparencia, comunicar información relevante, no inducir a error ni engañar a la otra parte, y abstenerse de comportamientos que puedan ser considerados contrarios a las prácticas comerciales honestas.

La lealtad negocial debe estar presente en cada una de estas etapas contractuales, además, cualquier cláusula que sea incluida en un contrato debe ser negociada y acordada con la comprensión y el consentimiento claro de todas las partes

La lesión enorme y la prestación irrisoria son institutos jurídicos relacionados con la equidad en las transacciones contractuales y se asemejan en su esencia al buscar la protección de las partes frente a contratos extremadamente desequilibrados.

Respecto de la potestad jurisdiccional se puede decir que es un pilar fundamental para garantizar la aplicación justa y eficiente de las normas que rigen las relaciones entre comerciantes y demás actores del sector. A través de esta potestad, el Estado, por intermedio de sus órganos jurisdiccionales, ejerce la facultad exclusiva de

resolver controversias y dirimir conflictos que surjan en el desarrollo de actividades mercantiles

En referencia a la prestación irrisoria en nuestra legislación mercantil, el Artículo 217 del Código de Comercio, solamente determina que uno de los intervinientes en el acto mercantil puede solicitar al juez adaptar el contrato o la cláusula que ocasione la prestación irrisoria, para ajustarlos a criterios comerciales razonables de lealtad negocial.

No se establece en la normativa la necesidad de una declaración previa de prestación irrisoria, para que se realice esta petición, si no solamente la petición de la parte legitimada que considere que existe un desequilibrio injusto en las prestaciones mutuas establecidas en dicho acto.

La figura de la prestación irrisoria establecida en el Art. 217 del Código de Comercio, se puede aplicar en contratos mercantiles tanto sobre bienes muebles como inmuebles sin embargo tanto los jueces como los abogados encuestados consideran que es necesario el contar con una determinación puntual en la norma mercantil sobre lo que se considera como lealtad negocial.

Además, de la investigación de campo se desprende que, para que el órgano jurisdiccional adapte el contrato a criterios comerciales razonables de lealtad negocial, es necesario que conste en la norma mercantil que el juez declare previamente la existencia de la prestación irrisoria, para que sea procedente de forma posterior el adaptar el contrato a criterios comerciales razonables de lealtad negocial, esto por cuanto la indeterminación de este requisito en la propia norma genera problemas para su aplicación tanto a los administradores de justicia como a los profesionales del derecho.

CAPÍTULO V

5.1. Conclusiones

Finalizado el proceso de investigación se llega a las siguientes conclusiones

- La prestación irrisoria es una figura jurídica que hace referencia a una situación jurídica contractual, en actos mercantiles, cuando la contraprestación que recibe uno de los contratantes, es desproporcionadamente baja respecto a lo que entregado como cumplimiento de su obligación contractual.
- Según el Art. 217 del Código de Comercio, para que sea procedente la declaración de prestación irrisoria, debe ocurrir que un aprovechamiento injustificado de la relación de dependencia por una de las partes, o de su situación económica que se encuentre en emergencia o inclusive del estado de necesidad del otro contraste.

Se considera también para que exista la declaración de prestación irrisoria el aprovechamiento de uno de los contratantes de la falta de previsión, ignorancia, inexperiencia o falta de habilidad en la negociación del otro, debiendo atenderse tanto a la naturaleza como a la finalidad del contrato.

- Para que el órgano jurisdiccional adapte el contrato o la cláusula pertinente a criterios comerciales razonables de lealtad negocial, el juez debería declarar previamente la existencia de la prestación irrisoria, lo cual actualmente no se encuentra determinado en el texto del artículo 217 del Código de Comercio, por lo cual es necesario que se reforme en este sentido, este artículo de la norma mercantil.

5.2. Recomendaciones

Se recomienda difundir los resultados de la presente investigación, entre los profesionales del derecho a fin de que se tenga conocimiento amplio sobre la figura de la prestación irrisoria en nuestra legislación.

Se recomienda el difundir los resultados de la investigación entre los comerciantes y quienes realicen actos de comercio a fin de que tengan conocimiento de lo que es la prestación irrisoria y la firma en la que puede subsanarse en caso de encontrarse en esta situación.

Se recomienda una reforma al texto del Art. 217 del Código de Comercio, a fin de que conste en la norma como requisito previo a la solicitud de adaptación jurisdiccional de la cláusula o el contrato mercantil, a criterios comerciales razonables de lealtad negocial, una previa declaratoria judicial de la existencia de prestación irrisoria en dicho acto.

Bibliografía

- ANBAR (2001), Diccionario Jurídico con Legislación Ecuatoriana, Editorial Fondo de la Cultura Ecuatoriana, Cuenca, Ecuador.
- Cabanellas de Torres, G. (2006). Diccionario Jurídico Elemental. (G. Cabanellas de las Cuevas, Ed.) Buenos Aires: Editorial Heliasta. Recuperado de <http://www.iterra.edu.mx/centro/wpcontent/uploads/2019/02/88047784-Diccionario-Juridico-Elemental-GuillermoCabanellas-de-Torres-1.pdf>
- Constitución de la República del Ecuador (2008), Registro Oficial No. 449, 20 de octubre de 2008, Quito - Ecuador.
- Código Civil (2005). Registro Oficial No. 46, 24 de junio de 2005.
- Código de Comercio (2019) Suplemento del Registro Oficial No. 497, 29 de mayo 2019. Última Reforma: Tercer Suplemento del Registro Oficial 245, 7-II-2023.
- Código Orgánico de la Función judicial (2009). Suplemento del Registro Oficial No. 544, 9 de marzo 2009 Normativa: Vigente Última Reforma: Suplemento del Registro Oficial 279, 29-III-2023
- Chamie, J. F. (2008). Equilibrio Contractual y Cooperación Entre las Partes: El deber de Revisión del Contrato. Derecho Privado, Bogotá, Colombia. Recuperado el 28 de abril de 2021, de <https://core.ac.uk/download/pdf/230089845.pdf>
- Chamie, J. (2010). Rescisión por lesión enorme: el problema del origen. Revista de Derecho Privado, Colombia. Recuperado de <https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/derpri/article/view/2487/2125>
- Claro, L. (1983). Explicaciones de Derecho Civil Chileno y Comparado. Santiago: Editorial Nascimento.
- Díaz, R. (2006). Diccionario de Derecho Usual, Buenos Aires. Argentina

- Ehsan, Z. (2008). Conceptos prácticos en Derecho Contractual. Recuperado de <https://ideas.repec.org/p/pra/mprapa/10077.html>
- Figuerola Dutasaca, L. (2016). Lesión enorme: en que casos no procede la figura de lesión enorme. Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, Guayaquil. Recuperado de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/7125/1/T-UCSG-PRE-JURDER95.pdf>
- González, E. (2015). *El Método Científico*. Recuperado el 1 de Julio de 2022, de ucm.es: <https://www.ucm.es/data/cont/docs/107-2016-02-17-El%20M%C3%A9todo%20Cient%C3%ADfico.pdf>
- Hernández, R., & Fernández, C. &. (04 de 2014). Metodología de la investigación. (S. D. EDITORES, Ed.) *elosopanda.com*(6).
- Ordoñez, F. (2010). Maestría en Derecho Informático con Mención en Comercio Electrónico. (tesis de maestría). Universidad de Cuenca, Cuenca
- Pérez, J., & Gardey, A. (2019). Educación. Recuperado de <https://definicion.de/irrisorio/>

ANEXOS



UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR
CUESTIONARIO DE ENCUESTA PARA LA PRESENTACIÓN DEL
PROYECTO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

Fecha:

Nombre del encuestado.....

Sexo. Masculino () femenino ()

Edad.....

Jueza – Juez () Abogado ()

Cuestionario de encuesta para Jueza – Juez /Abogados

1. **¿Conoce la figura de la prestación irrisoria establecida en el Art. 217 del Código de Comercio?**

Respuesta: Si (...) No (.....)

2. **¿Considera usted que la figura de la prestación irrisoria establecida en el Art. 217 del Código de Comercio, se puede aplicar en contratos mercantiles tanto sobre bienes muebles como inmuebles?**

Respuesta: Si (...) No (.....)

3. **¿Considera usted suficientes a los factores que establece que el Art. 217 del Código de Comercio para determinar la existencia de una prestación irrisoria?**

Respuesta: Si (...) No (.....)

4. ¿A su criterio, la norma mercantil debe determinar de forma clara lo que debe considerarse como lealtad negocial?

Respuesta: Si (...) No (.....)

5. ¿Según su criterio, para que el órgano jurisdiccional adapte el contrato a criterios comerciales razonables de lealtad negocial, es necesario que el juez declare previamente la existencia de la prestación irrisoria?

Respuesta: Si (...) No (.....)

¡Gracias por su colaboración!