



Tres críticas a la lesión enorme en la compraventa de inmuebles^{1, 2}

Three Critiques to *Laesio Enormis* in Real Estate Sales

OSCAR ANDRÉS DEL BRUTTO

TADIR Dispute Resolution, Guayaquil, Ecuador

Correo electrónico: oscar_delbrutto@hotmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0009-0008-9409-9166>

KARLA SANELI CONDO JAYA

Coronel & Pérez, Guayaquil, Ecuador

Correo electrónico: kcondo@uees.edu.ec

ORCID: <https://orcid.org/0009-0008-9925-8576>

Resumen

Según el Código Civil del Ecuador, los contratos de compraventa de inmuebles pueden anularse por lesión enorme. Hay lesión enorme cuando el vendedor recibe menos de la mitad del justo precio del inmueble o cuando el comprador paga más del doble del justo precio. La regla de la lesión enorme puede criticarse por, al menos, tres razones: (1) se apoya en la premisa falsa de que las cosas tienen un “justo precio”; (2) puede ser contraproducente y terminar perjudicando a la parte que busca beneficiar, y (3) establece una discriminación injustificada a favor del vendedor.

Palabras clave

Código Civil del Ecuador, Lesión enorme, Justo precio.

Abstract

Under the Ecuadorian Civil Code, real estate sale contracts may be judicially rescinded on the grounds of *laesio enormis*. This happens whenever the seller receives less than one half of the property's fair price or when the buyer pays more than twice such value. While *laesio enormis* is formally justified as a mechanism to correct extreme economic imbalance, the rule may be criticized for at least three reasons: (1) it rests on the problematic premise that goods possess an objectively determinable “just price,” overlooking the inherently contingent and market-driven nature of value formation; (2) it may prove counterproductive, as the legal uncertainty it generates can ultimately harm the very party it purports to protect; and (3) it establishes an unjustified asymmetry by systematically favoring the seller over the buyer, thereby undermining principles of contractual neutrality and equality between the parties.

Keywords

Ecuadorian Civil Code, *Laesio Enormis*, Just price.

¹ Los autores de este artículo han contribuido en partes iguales.

² Los autores agradecen la ayuda del abogado Carlos Correa García, quien se tomó el trabajo de revisar este artículo y hacer valiosas sugerencias.



1. Introducción: la regla de lesión enorme en la compraventa de inmuebles

1.1. La regulación de la lesión enorme en la compraventa de inmuebles dentro del Código Civil del Ecuador

Según el Código Civil del Ecuador (2005)³, los contratos de compraventa de inmuebles pueden anularse por lesión enorme (art. 1828).

El Código Civil (2005) entiende que hay lesión enorme en la compraventa de inmuebles cuando el vendedor recibe menos de la mitad del justo precio del inmueble o cuando el comprador paga más del doble del justo precio (Código Civil, art. 1829). Así, hay lesión enorme, para el caso del vendedor, cuando $PV < JP / 2$, donde PV equivale al precio de venta y JP al justo precio; y, para el caso del comprador, cuando $PV > JP * 2$, donde, igualmente, PV equivale al precio de venta y JP al justo precio.

En caso de lesión enorme en una compraventa de inmueble, el Código Civil (2005) autoriza a la parte perjudicada, esto es, al vendedor, que recibió menos de la mitad del justo precio o al comprador, que pagó más del doble, a demandar la nulidad del contrato (art. 1830). La nulidad judicialmente declarada da derecho a las partes a ser restituidas a la situación que tenían antes del contrato (art. 1704). Por lo tanto, si se acoge la demanda de nulidad de compraventa de un inmueble por lesión enorme, el inmueble debería regresar al vendedor y el precio pagado debería restituirse al comprador.

Con todo, para el caso de la nulidad por lesión enorme en la compraventa de inmuebles, el Código Civil establece un derecho especial a favor del demandado. Si el vendedor es quien demanda la nulidad y el juez acepta la demanda, la ley le otorga al comprador demandado la opción de aceptar la nulidad o insistir en el contrato, completando el justo precio, con deducción de una décima parte. Y, de igual forma, si el comprador es quien demanda la nulidad y el juez acepta la demanda, la ley le otorga al vendedor demandado la opción de aceptar la nulidad o insistir en el contrato si restituye el exceso del precio recibido, con aumento de una décima parte. Así, el Código Civil establece que

[e]l 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, para el caso del vendedor demandado, que “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, aumentado en una décima parte. (2005, art. 1830).

La expresión “décima parte” que utiliza en el artículo citado es ambigua. No queda claro si el Código Civil se refiere a la décima parte de la totalidad del justo precio de la venta o solo a la décima parte de lo que deba restituirse (Walker, 2012).

La Corte Nacional de Justicia –en adelante CNJ– adoptó el criterio de que la décima parte se debía calcular sobre la totalidad del justo precio en una sentencia de 2010 (*Mizbquero vs. Jima*, 20 de octubre de 2010, Expediente de Casación 584, Registro Oficial 423 del 4 de abril de 2013), pero, recientemente, adoptó la posición de que la décima parte debe calcularse sobre el monto a completarse o restituirse (Corte Nacional de Justicia, 2022 [*Wallace vs. Cevallos*]).

³ El Código Civil ecuatoriano es, en sus aspectos sustanciales y en gran parte de su detalle, una copia del Código Civil chileno, que elaboró el jurista venezolano-chileno Andrés Bello. El código entró en vigor en Chile en 1857. Como es sabido, el Código Civil de Bello tuvo una importante influencia en la codificación civil de los países latinoamericanos y fue adoptado por El Salvador, Ecuador y Colombia. Este trabajo se centra en la versión ecuatoriana del Código Civil de Bello, con su numeración de artículos particular.

Ilustraremos a continuación la diferencia entre las fórmulas propuestas tanto para los escenarios de lesión enorme en perjuicio del vendedor como para aquellos en que el afectado es el comprador.

Comencemos con la fórmula adoptada por la CNJ en 2010. Supóngase que un vendedor ha recibido USD 10 por un inmueble cuyo justo precio es de USD 100 y que se declara judicialmente la rescisión de la compraventa. En este caso, el comprador, contra quien se ha pronunciado la nulidad, podría insistir en el contrato completando el precio mediante el pago de USD 80, puesto que $80 = (100 - 10) - (100 \times 0.1)$. Dicho monto equivale a la diferencia entre el justo precio y el precio pagado, menos una décima parte del justo precio.

Si quien sufre la lesión enorme es el comprador, por haber pagado USD 201 por un inmueble cuyo justo precio era de USD 100, el vendedor podría insistir en el contrato si restituye USD 111, ya que $111 = (201 - 100) + (100 \times 0.1)$. En este supuesto, el monto que debe restituirse corresponde a la diferencia entre el precio pagado y el justo precio, incrementada en una décima parte del justo precio.

En ambos casos, conforme a la interpretación que adoptó la CNJ en 2010, la décima parte prevista en el artículo 1830 del Código Civil constituye un valor fijo, determinado exclusivamente por el justo precio del inmueble. En el ejemplo considerado, esa décima parte asciende siempre a USD 10, con independencia de la magnitud de la diferencia entre el precio de venta y el justo precio. Así, tanto quien vendió el inmueble por USD 201 como quien lo hizo por USD 300, si el justo precio era de USD 100, deberá restituir la diferencia correspondiente más USD 10. Del mismo modo, si el afectado por la lesión enorme es el vendedor, la reducción aplicada será igualmente de USD 10, siempre que el justo precio permanezca constante, sin importar cuán inferior o superior haya sido el precio pactado respecto de dicho valor.

Ahora bien, con base en la fórmula adoptada en 2022, el resultado es distinto. Supóngase, nuevamente, que el justo precio del inmueble es de USD 100 y que el vendedor ha recibido solo USD 10. En este caso, el comprador, contra quien se ha declarado la nulidad, podría insistir en el contrato pagando al vendedor USD 81, ya que $81 = (100 - 10) - [(100 - 10) \times 0.1]$. Este monto representa la diferencia entre el justo precio y el precio de venta, reducida en una décima parte de esa misma diferencia.

Si, en cambio, el afectado es el comprador, quien pagó USD 201 por un inmueble cuyo justo precio era de USD 100, el vendedor podría insistir en el contrato restituyéndole USD 111.1, puesto que $111.1 = (201 - 100) + [(201 - 100) \times 0.1]$. Aquí, el valor por restituir equivale a la diferencia entre el precio pagado y el justo precio, incrementada en una décima parte de dicha diferencia.

A diferencia de la fórmula adoptada en 2010, la interpretación en 2022 implica que el valor correspondiente a la décima parte ya no es constante, sino que varía en función de la magnitud de la diferencia entre el precio de venta y el justo precio. Cuanto mayor sea esa diferencia, mayor será también el monto absoluto correspondiente a la décima parte que se deduce o se adiciona.

Esta lógica conduce a un resultado particular: bajo este criterio, un comprador que pagó un precio más cercano al justo precio puede terminar asumiendo un monto mayor para insistir en el contrato que aquel que adquirió el inmueble por un precio significativamente inferior. Así, si el vendedor recibió USD 10 por un bien cuyo justo precio es de USD 100, el comprador deberá completar USD 81; mientras que, si el vendedor recibió USD 49, esto es, un precio apenas inferior a la mitad del justo precio, el comprador deberá completar USD 89.9, ya que $89.9 = (100 - 49) - [(100 - 49) \times 0.1]$.

De manera análoga, cuando quien sufre la lesión enorme es el comprador, y el vendedor, como demandado, opta por mantener el contrato, la décima parte que debe restituir aumentará proporcionalmente en función del exceso del precio recibido sobre el justo precio. Así, si el vendedor recibió USD 201 por un inmueble cuyo justo precio es de USD 100, la décima parte de la

diferencia será de USD 10.1; mientras que, si recibió USD 300, dicha décima parte ascenderá a USD 20, y así sucesivamente⁴.

Para tener una noción más clara de las diferencias descritas, a continuación se presenta una tabla ilustrativa (tabla 1).

	Caso	Precio de venta (PV)	Operación aplicable	Monto a completar o restituir
Lesión enorme en perjuicio del vendedor	Sentencia de 2010 (Corte Nacional de Justicia, 2013 [Mizhquero vs. Jima])	USD 10	$(JP - PV) - (JP \times 0.1) = (100 - 10) - 10$	USD 80
	Sentencia de 2022 (Corte Nacional de Justicia, 2022 [Wallace vs. Cevallos])	USD 10	$(JP - PV) - [(JP - PV) \times 0.1] = (100-10) - [(90 \times 0.1)]$	USD 89
Lesión enorme en perjuicio del comprador	Sentencia de 2010 (Corte Nacional de Justicia, 2013 [Mizhquero vs. Jima])	USD 201	$(PV - JP) + (JP \times 0.1) = (201 - 100) + 10$	USD 111
	Sentencia de 2022 (Corte Nacional de Justicia, 2022 [Wallace vs. Cevallos])	USD 201	$(PV - JP) + [(PV - JP) \times 0.1] = (201 - 100) + [(200-100) \times 0.1]$	USD 111.1

Tabla. Cálculo del ajuste económico en supuestos de lesión enorme.

Entonces, no queda claro si, cuando el vendedor ha recibido menos de la mitad del justo precio y el comprador insiste en el contrato, el comprador debe completar la cantidad bajo la fórmula $(JP - PV) - (JP \times 0.1)$, o, alternativamente, a partir la fórmula $(JP - PV) - [(JP - PV) \times 0.1]$, donde JP equivale a justo precio y PV al precio de venta. En concordancia, tampoco queda claro si, cuando el comprador ha pagado más del doble del justo precio y el vendedor insiste en el contrato, el vendedor debe restituir el exceso bajo la fórmula $(PV - JP) + (JP \times 0.1)$ o, alternativamente, según la fórmula $(PV - JP) + [(PV - JP) \times 0.1]$, donde, de la misma manera, JP equivale al justo precio y PV al precio de venta.

1.2. Carac/terísticas de la regla de lesión enorme en la compraventa de inmuebles

La nulidad por lesión enorme tiene algunas características especiales.

En primer lugar, se trata de una regla imperativa. Esto significa que las partes no pueden renunciar anticipadamente a la acción de nulidad por lesión enorme. Según el artículo 1832 del Código Civil, la nulidad de una cláusula en que las partes renuncien a la acción enorme “no valdrá”. Pero el Código Civil va más allá, según el mismo artículo, en caso de que el comprador declare que dona el exceso entre el justo precio y el precio pagado, “se tendrá esta cláusula por

⁴En todo caso, la fórmula aplicada en *Wallace vs. Cevallos* (Corte Nacional de Justicia, 2022) parece tener más sentido cuando el comprador es quien sufre la lesión enorme, en lugar del vendedor. Esto se debe a que el aumento exponencial resultante de dicha fórmula tiende a beneficiar al comprador afectado, en proporción a la magnitud de la lesión que sufrió. Es posible que esto se deba a que, en el caso concreto, fue la compradora quien resultó perjudicada, y que los jueces de segunda instancia hayan puesto a prueba esta fórmula bajo ese supuesto, sin advertir las implicaciones que tendría su aplicación en un escenario en el que el afectado fuese el vendedor.

no escrita”. Arturo Alessandri Rodríguez explica esta disposición diciendo que “[d]e ordinario se disfraza esta renuncia bajo una donación que el vendedor o el comprador hace al otro contratante de lo que falta para completar el justo precio de lo que excede sobre este” (2003, p. 814).

En segundo lugar, la lesión enorme solo aplica a los casos expresamente contemplados en la ley. En el Código Civil, la lesión es una figura excepcional que no aplica a todos los actos jurídicos, sino exclusivamente a aquellos en los que la ley expresamente establece que debe aplicarse (Ospina & Ospina, 2014). Aparte de la compraventa de inmuebles, la lesión enorme aplica para la permuta de inmuebles (Código Civil, 2005, art. 1840; Corte Nacional de Justicia, 1995 [*Ortega y otros vs. Burgos*]); para la partición de bienes (Código Civil, 2005, art. 1364; Corte Nacional de Justicia, 1940 [*Guaillas vs. Román*]); para la aceptación de una asignación sucesoral (Código Civil, 2005, art. 1257.), y para la cláusula penal (art. 1560)⁵.

En tercer lugar, la lesión enorme no es un vicio del consentimiento. Esto quiere decir que para determinar si hubo lesión enorme, un juez solo debe comparar el precio pagado con el justo precio y no debe atender a la situación subjetiva de los contratantes, como si una parte contrató bajo engaño, coacción o en estado de necesidad. Por la forma en que la lesión enorme está regulada en el Código Civil, queda claro que se trata de un vicio objetivo y no de un vicio consentimiento (Alessandri Rodríguez, 2003; Walker, 2012; Ospina & Ospina 2014). Es importante que destaquemos que en uno de los proyectos del Código Civil la lesión aparecía como un vicio del consentimiento, pero que en la versión definitiva se suprimió la lesión enorme entre los vicios del consentimiento, precisamente porque la lesión enorme no atiende a la situación subjetiva de los contratantes (Walker, 2012).

1.3. Mizhquero, una aplicación práctica de la lesión enorme en la compraventa de inmuebles

En *Mizhquero vs. Jima* (Corte Nacional de Justicia, 2013), la CNJ se pronunció sobre la nulidad de un contrato de compraventa de inmueble por lesión enorme. Este caso puede darnos una idea de cómo funcionan las reglas de la lesión enorme en la práctica.

El actor José Mizhquero celebró un contrato de venta de inmueble con el demandado, Miguel Jima. Mizhquero era el vendedor del inmueble y Jima era el comprador. Las partes acordaron que el precio del inmueble sería de USD 1900.

Tiempo después de celebrado el contrato, el vendedor, Mizquero, llegó a la conclusión de que no había recibido el precio justo por la venta del inmueble y demandó la nulidad del contrato por lesión enorme. En su demanda, Mizquero sostuvo que el justo precio del inmueble a la época de la compraventa era de USD 10 000 y que, dado que se había acordado de que el precio de la venta sea solo de USD 1900, esto es, una cantidad inferior a la mitad del justo precio, entonces se había producido lesión enorme.

Para resolver el caso, la CNJ empezó por reconocer que la lesión enorme es “una figura excepcional” que “procede únicamente cuando la ley expresamente lo prevé, como un vicio objetivo.”

⁵ La CNJ también ha tenido la oportunidad de pronunciarse sobre la procedencia de la lesión enorme a casos límite. Así, por ejemplo, se ha descartado la procedencia de la acción rescisoria por lesión enorme si, en la venta del inmueble, el vendedor se reservó su usufructo –*Piñalozza vs. Rea* (Corte Nacional de Justicia, 2008)–.

En cambio, en *Panjón vs. Panjón* (Corte Nacional de Justicia, 2016), la CNJ aceptó la procedencia de dicha acción cuando el contrato se refiere no al inmueble sino a la venta de derechos y acciones sobre el inmueble, criterio que también fue ratificado en *Quiridumbay vs. Japa* (Corte Nacional de Justicia, 2009), donde se declaró la rescisión de una compraventa de derechos y acciones sobre un bien inmueble urbano. Sin embargo, en *Fiallos vs. Noroña* (Corte Nacional de Justicia, 2012), la CNJ precisó que la acción rescisoria por lesión enorme no procede cuando la enajenación recae sobre una *universalidad*, como ocurre, por ejemplo, en la cesión de derechos hereditarios dentro de una sucesión indivisa.

Un tipo de corrección a los términos de la relación contractual se produce también en el mutuo, cuando se pactan intereses que superan lo legalmente permitido (Código Civil, arts. 2109-2114), y en la anticresis, cuando los frutos percibidos por el acreedor superan el monto de interés legal que puede legalmente pactarse (art. 2345).

El primer punto que resolvió la CNJ fue la determinación del precio acordado. Aunque en la escritura pública por la que se perfeccionó el contrato constaba que el precio de la compraventa era de USD 400, la Corte Nacional de Justicia llegó a la conclusión de que el precio acordado había sido USD 1900, tomando en cuenta la confesión de la parte demandada y otras pruebas documentales. A propósito de esta diferencia entre lo declarado en una escritura pública de compraventa y lo realmente acordado sobre el precio, la CNJ señaló que “ante la práctica absolutamente extendida de no hacer constar el verdadero precio en este documento, por razones que no es del caso examinar, puede recurrirse a otras evidencias para determinarlo”. Interesantemente, esto quiere decir que la CNJ consideró que, en casos de simulación, es válido acreditar el precio real del contrato mediante medios probatorios distintos al documento público.

El segundo punto que tuvo que resolver la CNJ fue la determinación del justo precio del inmueble a la época de la celebración del contrato. La entidad llegó a la conclusión de que el justo precio del inmueble al momento de la compraventa era de USD 7610. Es curiosa la forma en que la CNJ llegó a esta conclusión, pues se refirió a dos informes periciales que constaban como prueba practicada en instancia. Mientras un perito determinó que el justo precio era de USD 8720, otro perito determinó que era de USD 6500. La Corte resolvió que para encontrar el justo precio debía promediar los dos informes periciales. La Corte señaló que “en promedio establece un justo precio de USD 7610, lo que permite arribar a la conclusión de que efectivamente el precio pagado por los compradores es inferior a la mitad del justo precio.”

Con estos antecedentes, la CNJ declaró la lesión enorme “dejando a salvo el derecho de la parte compradora de consentir en la rescisión o completar el justo precio [...] con deducción de una décima parte” y, luego, señaló: “[s]i los demandados consienten en la rescisión, deberán liberar al inmueble de cualquier hipoteca o derecho real que hubiesen constituido sobre él; la actora, por su parte, devolverá los valores que ha recibido” y, en cambio, que “[s]i los demandados optan por completar el justo precio, se deducirá la décima parte como se expresó, y la vendedora deberá entregar en el mismo término el inmueble comprado”.

2. Críticas a la regulación de la lesión enorme en la compraventa de inmuebles en el Código Civil del Ecuador

La figura de la lesión enorme puede criticarse por, al menos, tres razones:

- Primera, parte de la idea equivocada de que las cosas tienen un “justo precio”.
- Segunda, puede llegar a perjudicar a la parte que se propone proteger.
- Tercera, discrimina injustificadamente al comprador en favor del vendedor. Veamos.

2.1. Primera crítica: la falsa premisa del justo precio

La regulación de la lesión enorme en el Código Civil del Ecuador parte de la idea de que los inmuebles tienen un justo precio.

El concepto de justo precio fue elaborado durante la Edad Media por los canonistas sobre las bases de las ideas de Aristóteles (Alessandri Rodríguez, 2003). Según los canonistas, el intercambio de bienes debe gobernarse por una regla de justo precio, determinada por el valor intrínseco de las cosas. Si se viola la regla del justo precio, se comete una injusticia y un pecado. El más claro exponente de esta idea es Santo Tomás de Aquino, para quien “la medida de las cosas útiles al hombre se indica por el precio, para lo cual se inventó la moneda”, por lo que, “si el precio excede el valor del objeto, se sobrepasa la igualdad propia de la justicia. Por tanto, el vender más caro o comprar más barato del precio real del objeto, de suyo es injusto e ilícito” (2003, p. 302).

La ley ecuatoriana no establece exactamente qué debe entenderse por justo precio. Los comentaristas del Código Civil se han limitado a dar definiciones muy vagas, por ejemplo: que el justo precio consiste en “el valor intrínseco de la cosa” (Alessandri Rodríguez, 2003, p. 753) o que el justo precio es “el resultado de la opinión común [...] aquel en que se transan comúnmente los inmuebles” (Walker, 2012, p. 301). Lo que sí queda claro del justo precio es que, para el Código Civil, los inmuebles tienen un valor objetivo, que depende de la propia cosa, y que puede ser determinado por un tercero distinto a las partes contratantes.

Para saber cuál es el justo precio de un inmueble, la CNJ y la doctrina de los comentaristas del Código Civil han recomendado el informe pericial. Así, la CNJ ha dicho que “[s]erá el perito el que podrá darle luces al Juez sobre el justo precio” (*Mizbquero vs. Jima*). Nathalie Walker Silva, por su parte, ha señalado que “en los litigios en que se ventila la existencia de lesión, resulta prácticamente ineludible recurrir al dictamen de los peritos” (2012, p. 304).

Pero, desde la perspectiva económica, hay algo que está mal con la idea de que las cosas tienen un justo precio que puede ser determinado objetivamente. En una economía de mercado, los precios se determinan por la interacción entre la oferta y la demanda; y, tanto la oferta como la demanda obedecen a preferencias personales que son esencialmente subjetivas (Parkin, 2014).

Tomemos como ejemplo la venta de una casa entre A, como vendedor, y B, como comprador, en donde el precio de la venta es USD 100 000. Si la venta se produce, lo único que sabemos es que A valoraba la casa en menos de lo que la valoraba B. Nada más que eso. El precio de intercambio depende de las valoraciones subjetivas de A y B, y no de la cosa en sí misma considerada. Como afirmaba el economista Ludwig Von Mises: “[l]o único que la ciencia puede asegurar es que el intercambio tan solo se llevará a cabo si cada uno de los contratantes valora más lo que recibe que lo que entrega” (2004, p. 395), por lo que “[l]os precios “justos”, “equitativos”, carecen de relevancia científica” (p. 401). Se podría argumentar que el justo precio de una cosa puede establecerse atendiendo a los costos de producción de esa cosa o se podría asumir que el justo precio equivale al valor que la cosa tiene en el mercado. Sin embargo, cualquiera de estas dos posiciones es equivocada.

Primero, no es posible sostener que el precio de una cosa depende del costo de producirla porque, en una economía de mercado, los intercambios no dependen solo de la oferta sino, principalmente, de la demanda (Parkin, 2014). Asumir que el precio de una cosa está determinado por los costos de su producción es atender únicamente a la oferta y no a la demanda. Con respecto a la posición de equiparar al justo precio de una cosa con los costos de producirla, Alfredo Bullard explica que el error reside en que “[l]os precios no se determinan solo por condiciones de oferta (costos) sino también por condiciones de demanda (preferencia de los consumidores, limitaciones presupuestarias, etc.)” (2006, p. 384). El mismo autor, para reforzar su punto, pregunta retóricamente: “¿cómo se puede explicar que un empresario incurra en los costos de producir un bien si no es entendiendo que puede encontrar a alguien que asigne a dicho bien un valor superior?” (Bullard, 2006, p. 384).

En segundo lugar, es un error equiparar el precio de una cosa con el precio que esa cosa tiene en el mercado. El precio que una cosa tiene en el mercado es solo el resultado de la agregación de preferencias, pero nada puede decirnos de un intercambio en particular. Con respecto a los precios de mercado, Alfredo Bullard afirma que “[e]l precio de mercado es solo un precio derivado de la agregación de las preferencias, a través de la interacción de oferta y demanda”, pero que “la agregación de preferencias no necesariamente es idéntica a lo que cada uno de los integrantes de ese mercado valora” (2006, p. 388). El mismo Bullard utiliza una analogía para explicar el punto: el presidente de un país que fue elegido mediante sufragio libre y universal. Se trata de alguien que ha ganado con la mayoría de los votos y, en tal sentido, su designación muestra la agregación de preferencias de los votantes. Sin embargo, del dato de que haya ganado las elecciones, no se sigue que ese candidato haya sido el favorito de un votante en particular, pues bien puede pasar

que ese ciudadano haya votado por otro candidato (Bullard, 2006). En definitiva, del dato de que el precio en el mercado de una cosa sea de USD 100 000, no se sigue que un comprador en particular le asigne ese valor a esa cosa.

El precio es lo que una persona está dispuesta a pagar por una cosa considerando sus preferencias personales. El precio es algo esencialmente subjetivo. Por eso la idea de un justo precio, que puede ser objetivamente determinado por un tercero, es falsa. En particular, el precio de una cosa no puede equiparse a los costos de producirla ni al valor que tiene actualmente en el mercado.

En la práctica, el recurso casi ineludible a peritos no elimina la subjetividad del juicio de valor, sino que simplemente la traslada desde las partes contratantes hacia terceros que tampoco cuentan con información completa sobre las circunstancias específicas del intercambio.

2.2. Segunda crítica: el peligro de perjudicar a quien se busca proteger

Se pueden dar dos justificaciones a la regla de que las compraventas de inmuebles se anulan por lesión enorme.

Una primera justificación es la presunción de estado de necesidad. Se entiende por estado de necesidad el realizar un daño menor para evitar un daño mayor. En la doctrina civil, el estado de necesidad se estudia como una causal de justificación de la responsabilidad civil. Dice Enrique Barros Bourie que “[e]l estado de necesidad es una excusa que se basa en la desproporción de los bienes comprometidos por la acción: la víctima soporta un daño que es substancialmente menor al daño actual o inminente que el autor pretende evitar” (2006, p. 139), así que “actúa sin culpa quien ocasiona un daño para evitar otro mayor” (p. 139). En materia de lesión enorme, el estado de necesidad consistiría en celebrar un contrato en condiciones perjudiciales solo para evitar un perjuicio mayor, como si una madre vende una casa de su propiedad a un ínfimo precio para pagar una cirugía urgente de su hijo. La lógica sería que la gran desproporción entre lo que se da y lo que se recibe nos permite presumir que la parte perjudicada accedió a celebrar el contrato solo porque se hallaba ante la alternativa de sufrir un daño mayor.

No obstante, esta justificación parece no tener asidero en el Código Civil. Según hemos visto, en el Código Civil la lesión enorme está regulada como un vicio objetivo, por lo que el juez no debe atender a la situación subjetiva del contratante perjudicado (Ospina & Ospina, 2014). En otras jurisdicciones, la lesión enorme sí se asienta sobre el estado de necesidad, a tal punto que es un requisito para proceder a la acción que se pruebe que el contratante perjudicado celebró el contrato para evitar un mal mayor (Merello, 1979; Stiglitz & Bernal, 2017), pero ese no es el caso del Código Civil ecuatoriano.

Una segunda justificación para la regla de la lesión enorme es la de equidad contractual. Aquí la lógica es que en los contratos conmutativos las prestaciones tienen que ser equivalentes, y que con la nulidad por lesión enorme se evita que se rompa esta equivalencia entre lo que una parte entrega y lo que la otra da.

La jurisprudencia ecuatoriana y los comentaristas del Código Civil de Bello están de acuerdo en que la equidad contractual es el fundamento de la acción de nulidad por lesión enorme. Así, la CNJ, citando a Arturo Alessandri, ha dicho que “[e]l verdadero fundamento de la lesión es la equidad, contra la que se atenta al ejecutar un acto jurídico que acarrea una desigualdad considerable entre las prestaciones de una y otra parte” (Corte Nacional de Justicia, 2009 [*Quiroga vs. Uchuarí*]). Según explica Nathalie Walker, “[e]l contrato será protegido por el Derecho no solo por tratarse de un acuerdo de voluntades, sino además —y principalmente— en cuanto contenga una regulación de intereses que sea equitativa para ambas partes” (2017, p. 711).

En todo caso, sea que la lesión enorme se justifique en el estado de necesidad, como ocurre en otras legislaciones, o en la equidad del contrato, como ocurre en el Ecuador, queda claro que el propósito de la lesión enorme es proteger a la parte que ha entregado mucho más de lo que

es considerado como justo, por tal razón, le permite desconocer el contrato celebrado. El problema es que la lesión enorme puede terminar perjudicando a la parte a la que trata de proteger.

Los modelos económicos demuestran que cuando se fijan precios por debajo del punto de equilibrio se provoca escasez, se crea mayor actividad de búsqueda y se generan mercados negros (Parkin, 2014). Al precio de equilibrio, esto es, al precio en donde la cantidad ofertada coincide con la cantidad demandada, la oferta de bienes o servicios coincide con la demanda de esos bienes o servicios (Parkin, 2014); pero si el precio es artificialmente fijado a la baja, ocurre que la demanda es mayor que la oferta, por lo que hay menos bienes o servicios disponibles de los que los consumidores están dispuestos a adquirir (Parkin, 2014). Esta escasez, a su vez, incrementa la actividad de búsqueda, porque los muchos demandantes deberán invertir más tiempo en encontrar a los pocos oferentes, y estimula el mercado negro, porque los demandantes tendrán incentivos para pagar más a los oferentes, haciendo alguna trampa legal como la de declarar un precio falso en el contrato (Parkin, 2014).

La lesión enorme se asimila a una fijación de precios por debajo del punto de equilibrio (Bullard, 2006). Al vendedor, que es el oferente del inmueble, se le prohíbe vender por más del doble del justo precio, por lo que podríamos esperar que haya menos inmuebles ofrecidos, porque los vendedores que solo aceptan un precio mayor al doble del justo precio no pondrán sus inmuebles a venta. La consecuencia será escasez de inmuebles a la venta, así, los compradores deberán destinar más recursos en encontrar vendedores, y surgirán mercados negros de ventas de inmuebles. Al comprador, que es el oferente del dinero, se le prohíbe comprar por menos de la mitad del justo precio, por lo que podríamos esperar que haya menos personas dispuestas a ofrecer comprar un inmueble, porque los compradores que solo están dispuestos a pagar menos de la mitad del justo precio no harán una oferta por el inmueble. La consecuencia será, a su vez, escasez de compradores, mientras que los vendedores deberán gastar más recursos en encontrar a los compradores, y aparecerán mercados negros para la compra de inmuebles. Así, la lesión enorme puede terminar por perjudicar a quien busca beneficiar.

Pensemos en un par de ejemplos para reforzar el punto. El dueño de un inmueble necesita dinero para pagar una operación urgente de un familiar. Está dispuesto a recibir menos de la mitad del justo precio por su urgencia de dinero. Pero en un mundo con lesión enorme esa opción no existe: el comprador sabe que puede ser demandado por lesión enorme y evitará celebrar el contrato. La lesión enorme pone al vendedor en una peor situación que la que tuviera si la regla no existiera. Otro ejemplo: un potencial comprador de un inmueble lo valora en más del doble del justo precio. Aunque en una cantidad menor, el actual dueño del inmueble también lo valora en más del doble del justo precio. Dado que el potencial comprador valora el inmueble en más que el actual dueño, la eficiencia mandaría que la venta se produzca. Sin embargo, la regla de la lesión enorme impide este contrato y pone al actual dueño en una peor situación que la que tuviera sin la regla de la lesión enorme.

Alfredo Bullard explica el punto refiriéndose a lo que él llama la *parábola del mal samaritano*. En la Biblia cristiana, ante la pregunta de ¿quién es mi prójimo?, Jesús cuenta la historia de un levita que es asaltado por unos bandoleros quedando mal herido en un camino y un samaritano que pasa por el camino le ofrece ayuda desinteresadamente (Lucas 10:25-37). Para demostrar el tema de los incentivos, Bullard cambia los hechos de la historia. ¿Qué hubiese pasado si el samaritano exigía una contraprestación que a un juez pudiera parecer excesiva por ayudar al levita? Si existiera una regla como la lesión enorme, Bullard argumenta, un mal samaritano, esto es, aquel que hace las cosas solo por su interés personal, no hubiese brindado la ayuda. El mal samaritano hubiere sabido que el contrato se pudiese anular y, entonces, decidiría no ayudar al levita caído. La consecuencia es que el samaritano no hubiese hecho una ganancia, claro, pero, sobre todo, que el levita no se hubiere salvado. Así, la regla de lesión enorme perjudicó al mal samaritano, pero también al pobre levita (Bullard, 2006).

La regla de la lesión enorme se creó para proteger a la parte del contrato que sufre una gran desproporción entre las prestaciones. Sin embargo, por tratarse de una fijación de precios, la lesión enorme podría provocar escasez, altos costos de búsqueda y mercados negros. Esto significa que la supuesta parte beneficiada con la lesión eventualmente podría tener menos opciones, tal como sucede con quien necesita vender para obtener dinero urgentemente o quien quiere comprar un inmueble porque lo valora en mucho más de lo que podría ser el justo precio. De esta forma, la regla de la lesión enorme puede terminar perjudicando precisamente a quien busca proteger.

2.3. Tercera crítica: la discriminación en contra del comprador

La regla de la lesión enorme no es igual para el vendedor y para el comprador.

Pensemos en la compra de un inmueble cuyo justo precio es USD 100 000. Para el vendedor habrá lesión enorme si el precio de la venta es menor a USD 50 000, digamos, USD 49 000; y, en cambio, para el comprador habrá lesión enorme si el precio de la venta es superior a USD 200 000, digamos, USD 201 000. En este ejemplo, el vendedor puede pedir que se desconozca el contrato cuando sufre un perjuicio de más USD 50 000, mientras que el comprador solo puede pedir que se desconozca el contrato cuando sufre un perjuicio de más de USD 100 000. Por eso Nathalie Walker ha dicho: “la ley no trata de igual manera al comprador que al vendedor, dándole una ventaja a este último [...] el empobrecimiento que requiere el vendedor para alegar lesión es mucho menor que el que necesita experimentar el comprador” (2012, p. 308).

Hay dos posibles explicaciones a esta diferencia de trato.

Según una primera explicación, la ley debe proteger con mayor fuerza al vendedor porque es más probable que el vendedor esté en estado de necesidad. Es más fácil imaginar a alguien que vende su casa por una extrema necesidad de dinero, que a alguien que compra por la extrema necesidad de ser dueño de un inmueble. De hecho, eso podría explicar por qué en el Código Civil de Napoleón de 1804, la acción de nulidad por lesión enorme solo la tenía el vendedor y no el comprador (Merello, 1979).

Una segunda explicación, que fue dada por el propio Andrés Bello, es que lo que importa para determinar si alguien ha sufrido un perjuicio no es tanto la cantidad de dinero como la proporción de esa cantidad de dinero. Cuenta Arturo Alessandri Rodríguez que Andrés Bello escribía en *El Araucano*:

Si el comprador paga más de 15 por una cosa cuyo valor monetario es 10, sufre (dicen) la misma lesión, el mismo menoscabo en su fortuna que el vendedor cuando da una cosa que vale 10 por menos de 5, porque ambos son perjudicados en más de 5. Pero la lesión no se mide, por números, sino por razones geométricas. El que vende por 94 una cosa que vale 100, sufre en su fortuna el mismo menoscabo que el que vende por 4 una cosa que vale 10; ambos son perjudicados en 6; sin embargo, nadie dirá que esta es una razón para que se dé al primero la acción rescisoria que se concede al segundo. No replican, no hay paridad, porque en el segundo caso, 6 es más de la mitad del justo precio de la cosa y en el primer caso no. Paralogismo que ni aun puede llamarse especioso. En la venta, como en todo contrato conmutativo, hay dos justos precios, el de la cosa vendida y el del dinero que se paga por ella; este dinero tiene también su justo precio, que es el dinero mismo, porque el dinero es la medida de los valores. Si, pues, el justo precio de lo que da el vendedor, y no el de lo que recibe, es el término de comparación para el vendedor, es inconsecuente la ley cuando fija por término de comparación para el comprador, no el justo precio de lo que da el comprador, sino el justo precio de lo que recibe. Luego el comprador que da 10 no debe tener acción rescisoria sino cuando recibe menos de 5 y por consiguiente cuando recibe 10 es necesario que haya dado por estos 10 más de 20 para que sufra lesión enorme. (Alessandri Rodríguez, 2003, p. 751).

Pero ninguna de estas explicaciones es satisfactoria. Con respecto a la presunción de estado de necesidad, si bien es cierto que es más fácil imaginarse a alguien vendiendo por necesidad, la verdad es que la acción sí se concede al comprador, por lo que, siguiendo con el argumento, la ley si presume el estado de necesidad para el comprador.

Una vez que se admite que el comprador puede estar en estado de necesidad, la distinción entre comprador y vendedor en cuanto al monto de dinero necesario para que proceda la presunción se vuelve injustificada. Y, con respecto al argumento de Andrés Bello, el punto no parece válido porque si tomamos al vendedor y al comprador como iguales, y el derecho civil en general y el derecho privado en particular parten de esa premisa, debemos tener una forma de medición común a los dos que, en este caso, es el dinero.

En definitiva, la regla de la lesión enorme no mira como iguales al vendedor y al comprador, sino que pone al vendedor en una mejor posición que el comprador. En específico, el daño sufrido por el vendedor es tenido como el doble del daño sufrido por el comprador. Esto supone una discriminación injustificada en contra del comprador.

3. Una reflexión sobre el “equilibrio contractual” en la regla de la lesión enorme

Como hemos visto, la justificación para la regla de la lesión enorme, según la jurisprudencia ecuatoriana y la mayoría de los comentaristas del Código Civil de Bello, es la noción de equidad contractual. En los contratos conmutativos se espera que “cada una de las partes se oblig[ue] a dar o hacer una cosa que se mir[e] como equivalente a lo que la otra parte debe dar o hacer a su vez” (Código Civil, 2005, art. 1457). La nulidad por lesión enorme actuaría como un mecanismo para asegurar esta equivalencia entre las prestaciones de las partes, es decir, entre lo que una parte entrega y lo que la otra recibe.

Algunos autores han identificado la regla de la lesión enorme como una manifestación concreta de un nuevo principio general denominado *equilibrio contractual* o *simetría de las prestaciones*, derivado de la justicia conmutativa (López Díaz, 2015; Carranza Álvarez, 2008). Estos autores coinciden en que, junto con otras figuras como la teoría de la imprevisión, la lesión enorme refleja este principio, cuyo propósito es

preservar “el contenido jurídico y económico de un contrato [...] en un estado de tanto de reposo como de armonía”, lo cual ocurrirá siempre que “pueda constatarse la existencia de prestaciones cualitativamente recíprocas o conmutativas y que ellas sean, a la vez, cuantitativamente equivalentes o proporcionales”. (López Díaz, 2015, pp. 164-165).

Aunque la formulación del equilibrio contractual como un principio general de la contratación privada es relativamente reciente, la noción de equivalencia o igualdad de las prestaciones, como una exigencia de la justicia conmutativa, tiene una larga tradición en el derecho continental-europeo y ha recibido influencia directa de la filosofía clásica. Aristóteles, en su *Ética a Nicómaco*, afirmaba que la “reciprocidad” es la base de todos los intercambios voluntarios y que “en las relaciones entre individuos, lo justo es una igualdad y lo injusto una desigualdad” (2014, 5.4, 1132a1). Según Aristóteles, “todas las cosas que se intercambian deben ser, de algún modo, comparables” (5.5, 1133a19). Así, por ejemplo, si A es un arquitecto y B un zapatero, habrá reciprocidad y, por ende, justicia conmutativa, solo si la cantidad de zapatos que A recibe de B es equivalente a la casa que B recibe de A. De lo contrario, se rompería el equilibrio entre A y B, y sería necesario que un juez lo restableciera como una exigencia de justicia (5.5, 1133a7-1133a25).

Sin embargo, esta posición iusfilosófica es criticable desde la perspectiva económica del derecho. Para el análisis económico del derecho (AED),⁶ los contratos se conciben como mecanismos para transferir eficientemente recursos de usos menos valiosos a usos más valiosos, contribuyendo, sobre todo, a la utilidad social (Posner, 2023, p. 120). Una visión económica de los contratos se opone a cualquier forma de paternalismo regulatorio y a los mecanismos artificiales de fijación de precios, ya que estos generan ineficiencia y aumentan los costos en los intercambios voluntarios.

Además, desde una perspectiva práctica, es innegable que el juez o árbitro, al momento de adjudicar la disputa, cuenta con menos información que las partes al momento de celebrar el contrato. Por esta razón, una visión económica de los contratos entiende que dicho juez o árbitro no está en mejor posición para decidir de forma más eficiente en relación con el precio justo del objeto intercambiado que la que las partes mismas hubiesen tomado para su caso concreto. Como consecuencia, una regla que otorga preeminencia a la decisión posterior de un tercero sobre lo que los individuos valoraron como conveniente en su momento, como la lesión enorme, es problemática y puede generar muchas ineficiencias.

Sea como sea, la regla de la lesión enorme pone de manifiesto una disyuntiva profunda entre dos puntos de vista opuestos sobre la naturaleza de la regulación jurídica de los contratos: uno que defiende la equivalencia de las prestaciones como una expresión de la justicia conmutativa y como el principio cardinal del derecho contractual, y otro que prioriza la utilidad social y la funcionalidad económica de las reglas contractuales al asignar los recursos. En última instancia, la ponderación de estas dos visiones es un debate abierto.

4. Conclusiones: necesidad de reforma normativa

En virtud de la lesión enorme, los contratos de compraventa de inmuebles donde el vendedor haya recibido menos de la mitad del justo precio, o el comprador haya pagado más del doble del justo precio, pueden anularse. La regla de la lesión enorme es criticable. Primero, se basa en la idea de que los inmuebles tienen un justo precio. Segundo, la lesión enorme busca beneficiar a una parte que ha sufrido una importante desproporción entre lo que da y lo que recibe, pero, termina perjudicándola, de la misma forma que la fijación de precios genera escasez. Y, tercero, la lesión enorme trata de forma desigual al vendedor y al comprador, lo que provoca una discriminación injustificada en contra del comprador. Además, la regla de la lesión enorme evidencia un debate más profundo sobre dos visiones contrapuestas de la regulación legal de los contratos: una que defiende la prevalencia de lo que parece equitativo bajo una intuición de justicia conmutativa y otra que sostiene que lo mejor es que prevalezca lo económicamente deseable para la sociedad en general.

Las críticas expuestas plantean la cuestión de si la figura de la lesión enorme, tal como está actualmente concebida, debería ser revisada. Si el valor de los inmuebles no responde a un parámetro objetivo intrínseco, sino a valoraciones subjetivas determinadas por las circunstancias,

⁶ El AED —conocido en inglés como *Economic Analysis of Law* o *Law & Economics*— es un enfoque del fenómeno jurídico que se caracteriza principalmente por aplicar herramientas de la teoría microeconómica al estudio de las normas e instituciones jurídicas. Su objetivo principal es evaluar cómo las reglas jurídicas influyen en el comportamiento de los individuos y cómo pueden diseñarse para maximizar la “eficiencia” y el “bienestar social” (Kornhauser, 2022). El AED parte del supuesto de que los individuos actúan como “agentes racionales” que buscan maximizar sus “preferencias”, entendidas como aquello que responde a su interés propio (*Id.*). Desde esta perspectiva, el derecho se concibe como un conjunto de incentivos que orientan las decisiones racionales de los individuos en sociedad (*Id.*).

En el ámbito del derecho extracontractual —*Law of Torts*—, uno de los principales referentes es el juez italoamericano y profesor de Yale, Guido Calabresi (1961), cuyo trabajo pionero, *Some Thoughts on Risk Distribution and the Law of Torts*, contribuyó ampliamente para el desarrollo del AED en los EE. UU. En cuanto al derecho de contratos —y, más generalmente, la difusión del AED en el ámbito académico americano—, se destaca la figura del exjuez de la Corte de Apelaciones del Séptimo Circuito de los EE. UU., Richard Posner. Según Posner, el derecho contractual debe entenderse como un mecanismo facilitador de intercambios eficientes entre las partes, que, en general, busca “alentar la coordinación oportuna y óptima de la actividad económica” (2023, 56).

La doctrina coincide en que el AED es particularmente útil para examinar cómo las distintas reglas jurídicas del derecho de contratos afectan el comportamiento de las partes y conducen o no a resultados socialmente deseables (Posner, 2002).

preferencias y restricciones de las partes, resulta problemático que la procedencia de la nulidad contractual dependa de la determinación posterior de un justo precio fijado por terceros.

Ello no implica necesariamente que el derecho deba renunciar a toda forma de control frente a desequilibrios contractuales graves. Una posibilidad podría consistir en desplazar el foco desde la equivalencia objetiva de las prestaciones hacia la existencia de vicios en el proceso de formación del consentimiento, tales como la explotación de una situación de necesidad, inexperiencia o dependencia económica, aproximándose así a modelos basados en figuras como la *unconscionability* del derecho anglosajón⁷. Un desarrollo pormenorizado de las posibles alternativas queda pendiente para un trabajo posterior.

Referencias bibliográficas

Doctrina

- Alessandri Rodríguez, A. (2003). *De la compraventa y de la promesa de venta* (T. II, Vol. 2). Santiago de Chile: Editorial Jurídica de Chile.
- Aristóteles. (2014). *Ética a Nicómaco* (J. Pallí Bonet, Trad.). Barcelona: Biblioteca Clásica Gredos.
- Barros, E. (2006). *Tratado de la responsabilidad extracontractual*. Santiago de Chile: Editorial Jurídica de Chile.
- Bullard, A. (2006). *Derecho y Economía. El análisis económico de las instituciones legales*. Lima, Perú. Palestra Editores.
- De Aquino, T. (2003). *Tratado de la ley. Tratado de la justicia. Gobierno de los príncipes*. Ciudad de México, México. Editorial Porrúa.
- Kornhauser, L. (2022). *The economic analysis of law*. In E. N. Zalta (Ed.), *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (Spring 2022 Edition). Stanford University. <https://plato.stanford.edu/archives/spr2022/entries/legal-econanalysis/>
- Ospina, G., & Ospina, E. (2014). *Teoría general del contrato y del negocio jurídico*. Bogotá: Editorial Temis.
- Parkin, M. (2014). *Economía*. Ciudad de México: Pearson.
- Posner, R. (2023). *El análisis económico del derecho* (E. Suárez, M. Franco González, F. Trejo & D. Juárez Hernández, Trad.). 3era. Ed. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- Von Mises, L. (2004). *La acción humana. Tratado de economía*. Madrid: Unión.

Artículos de publicaciones periódicas

- Calabresi, G. (1961). Some thoughts on risk distribution and the law of torts. *Yale Law Journal*, 70 (4), 499-553. <https://digitalcommons.law.yale.edu/ylj/vol70/iss4/1/>
- Carranza Álvarez, C. (2008). La justicia contractual en el contrato de hoy. *Boletín del Ministerio de Justicia*, 62 (2057), 835-852. <https://revistas.mjusticia.gob.es/index.php/BMJ/article/view/2696/2696>
- López Díaz, P. (2015). El principio de equilibrio contractual en el Código Civil chileno y su particular importancia como fundamento de algunas instituciones del moderno Derecho de las Obligaciones en la dogmática nacional. *Revista chilena de Derecho Privado*, (25), 115-181. <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-80722015000200004>

⁷ A diferencia de la lesión enorme, la *unconscionability* no descansa en la comparación ex post entre el precio pactado y un valor de mercado supuesto, sino en la evaluación conjunta de las circunstancias de formación del contrato –*procedural unconscionability*– y del contenido sustantivo de sus cláusulas –*substantive unconscionability*–. La intervención judicial se justifica únicamente cuando el contrato o alguna de sus estipulaciones resulta tan marcadamente unilateral –en el sentido de que únicamente reporta un beneficio real a una de las partes–, opresiva o que no puede considerarse razonable, sin que el solo hecho de un mal negocio o de una disparidad de precios sea suficiente para ello (Marrow, 2000).

- Marrow, P. B. (2000). Contractual unconscionability: Identifying and understanding its potential elements. *New York State Bar Association Journal*, 72 (2), 18-29. <https://www.columbia.edu/~yc2271/files/teaching/unconsc.pdf>
- Merello, I. (1979). Antecedentes históricos sobre algunos aspectos del régimen de la lesión enorme en el proceso de formación del Código Civil chileno. *Revista de Estudios Histórico-Jurídicos*, 4, 89-117. <https://www.rehj.cl/index.php/rehj/article/view/44>
- Stiglitz, R., & Bernal, M. (2017). La lesión enorme en Argentina y Colombia: un estudio comparado. *Revista de Derecho Privado*, 33 (julio-diciembre), 137-159. <https://doi.org/10.18601/01234366.n33.06>
- Walker, N. (2012). Derecho de opción del contratante vencido en juicio por lesión enorme. Orígenes e interpretación del artículo 1890 del Código Civil. *Revista Chilena de Derecho*, 39 (2), 297-312. <https://revistachilenadederecho.uc.cl/index.php/Rchd/article/view/71865>
- Walker, N. (2017). Bases para una deconstrucción del concepto de rescisión por lesión. *Revista Chilena de Derecho*, 44 (3), 703-725. <https://rchd.uc.cl/index.php/Rchd/article/view/9666/9022>

Documentos de trabajo

- Posner, E. A. (2002). Economic analysis of contract law after three decades: Success or failure? U Chicago Law & Economics, Olin Working Paper No. 146. <https://doi.org/10.2139/ssrn.304977>

Jurisprudencia

- Corte Nacional de Justicia. (2012). *Caso Fiallos vs. Noroña*, 26 de noviembre de 2009, Expediente de Casación 606, Registro Oficial Edición Especial 319, 1 de agosto de 2012.
- Corte Suprema de Justicia. (1940). *Caso Guaillas vs. Román*, 16 de octubre de 1940, Gaceta Judicial, Año XXXIX, Serie VI, N.º 5.
- Corte Nacional de Justicia. (2013). *Caso Mizhquero vs. Jima*, 20 de octubre de 2010, Expediente de Casación 584, R. O. 423, 4 de abril de 2013.
- Corte Suprema de Justicia. (1995). *Caso Ortega y otros vs. Burgos*, 31 de marzo de 1995, Resolución N.º 498-98, Juicio N.º 253-98.
- Corte Suprema de Justicia. (2008). *Caso Piñaloza vs. Rea*, 31 de mayo de 2007, Expediente de Casación 207, R. O. 423 de 11 de septiembre de 2008.
- Corte Nacional de Justicia. (2016). *Caso Panjón vs. Panjón*, 29 de agosto de 2012, Expediente de Casación 35, R. O. 84 del 20 de mayo de 2016.
- Corte Nacional de Justicia. (2009). *Caso Quiridumbay vs. Japa*, 6 de abril de 2009, Gaceta Judicial. Año CIX-CX, Serie XVIII, N.º 7.
- Corte Suprema de Justicia. (2009). *Caso Quiroga vs. Uchuari*, 7 de diciembre del 2007, Expediente de Casación 417, R. O. 10 del 24 de agosto de 2009.
- Corte Nacional de Justicia. (2022). *Caso Wallace vs. Cevallos*, 23 de febrero de 2022, Resolución N.º 23-2022, Juicio 10332-2014-1097.

Leyes

- Código Civil del Ecuador. (2005). R. O. Suplemento N.º 46, 24 de junio.