UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK ECUADOR

FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES

Trabajo para la obtención del título de

MAGISTER EN DERECHO PROCESAL Y LITIGACIÓN ORAL

"Ineficiencia de los Procesos de Ejecución para las Prendas Industriales"

Realizado por:

Luis Alonso Moreno Mena

Tutor de tesis

Dra. Ana Teresa Intriago Ceballos

Quito, Mayo 13 del 2019

DECLARACIÓN JURAMENTADA

Yo, Luis Alonso Moreno Mena, con cédula de ciudadanía 1715964985, declaro bajo juramento que el trabajo aquí desarrollado es de mi autoría, que no ha sido previamente presentado para ningún grado a calificación profesional; y, que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

A través de la presente declaración, cedo mis derechos de propiedad intelectual correspondiente a este trabajo, a la Universidad Internacional SEK Ecuador, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su reglamento y por la normativa institucional vigente.

Luis Alonso Moreno Mena

C.C. 1715964985

DECLARARATORIA

El presente trabajo de investigación titulado:

"INEFICIENCIA DE LOS PROCESOS DE EJECUCIÓN PARA LAS PRENDAS INDUSTRIALES"

Realizado por:

LUIS ALONSO MORENO MENA
como requisito para la obtención del título de:

MAGISTER EN DERECHO PROCESAL Y LITIGACIÓN ORAL

ha sido dirigido por la Doctora
ANA TERESA INTRIAGO CEBALLOS

quien considera que constituye un trabajo original de su autor

Ana Teresa Intriago Ceballos
DIRECTORA

DEDICATORIA

A mi querida esposa, por ser mi compañera, de clases, y de vida, que me ha apoyado a lo largo de toda mi carrera, ha sido el impulso para poder cumplir los objetivos, y finalizarlos con excelencia.

A mi esperado hijo Matias Alonso por ser mi objetivo para terminar este trabajo de investigación.

ÍNDICE GENERAL

DECLARACIÓN JURAMENTADA ii
DEDICATORIA iv
ÍNDICE GENERAL v
RESUMEN viii
ABSTRACT x
INTRODUCCIÓN 1
CAPITULO I 3
1.LA PRENDA INDUSTRIAL 3
1.1. Definición y características. 3
1.2. La Prenda 5
1.2.1. La Prenda Industrial 6
1.3. El Negocio Jurídico 9
1.3.1.Sujetos de negocio jurídico en la prenda industrial 12
1.3.2.Obligaciones del acreedor prendario 13
1.3.3.Obligaciones del deudor prendario 14
1.3.4.Obligaciones del garante prendario. 15
1.3.5. Prohibiciones de los sujetos en el contrato de prenda industrial. 15
1.3.6.Pacto comisorio 16
1.3.7.Acción Rescisoria 16
1.3.8.Penalidad del contrato de prenda industrial 17
CAPITULO II 19
2. Aplicación del proceso de ejecución en el COGEP. 19
2.1. Definición, y características del proceso de ejecución 20
2.2. Principios del proceso de ejecución. 22
2.3. Formas de Acuerdo de la Garantía Real. 29
2.4. Oponibilidad de los Deudores Prendarios o de terceros frente al proceso. 31
2.5. Procedimiento y efectos de la ejecución de la garantía prendaria. 33
2.6. Resultados de las investigaciones sobre las causas que se iniciaron por el Proceso de Ejecución. 36
2.7. Control que ejerce las Autoridades competentes. 40
CAPITULO III 41
3. Evaluación de procesos alternativos 41
3.1. Proceso de Ejecución Extrajudicial. 43

3.2. Proceso extrajudicial de ejecución en España 45
3.3. Proceso extrajudicial de ejecución en Estados Unidos de Norte América 45
3.4. Proceso de ejecución extrajudicial en Ecuador 48
4. Conclusiones. 50
Referencia Bibliográfica 53

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Grafico 1.....viii
Grafico 2.....x
Grafico 3.....1

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1 ii

RESUMEN

En el Ecuador, encontramos que el sector comercial que más utiliza este contrato de prenda industrial es el sector automotriz, más concretamente en el financiamiento, por su gran demanda en las principales ciudades.

Según la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador AEADE (2018) solo en el año 2018 calculado hasta el mes de agosto se han vendido 10.762 vehículos (unidades), de los cuales el 31% de las ventas de vehículos han sido mediante financiamiento.

Cuando una persona natural o jurídica quiere acceder a la compra de un vehículo mediante financiamiento, en cualquier concesionario, la opción mas usada, y recomendada, es el crédito mediante prenda industrial Abierta emitido por las entidades financieras, título que se usa por no contravenir las normas y regulaciones monetarias de la Superintendencia de Bancos, además porque es un contrato que tiene una obligación registral, es una prenda que para que sea una obligación entre las partes, tiene que inscribirse en el Registro Mercantil.

Por está razón, al ser el título que actualmente más se emite para garantizar un crédito de vehículos son: las Prendas Industriales Abiertas; naturalmente podemos definir que, este título es el más requerido para ser ejecutado por la vía judicial, en caso de incumplimiento de la obligación, esto ha generado una grabe acumulación de causas en las Unidades Judiciales Civiles y Mercantiles, principalmente en Quito, donde es una de las ciudades donde se encuentran concentrados en gran medida el comercio automotriz.

Aunque el Código Orgánico General de Procesos COGEP promociona al Proceso de Ejecución como el ideal para estos títulos por ser práctico y aparentemente sin dilaciones, los procesos no terminan en los tiempos deseados, como la mayoría de prendas industriales está impuesta sobre bienes que tienen un alto nivel de depreciación, el mayor perjuicio que tienen las partes es que no hay la recuperación rápida y efectiva de su obligación vencida, en el

menor tiempo posible, y, que el bien mientras dura el proceso, esté depreciándose en manos de los depositarios judiciales que no tienen las debida diligencia en precautelar estos bienes.

La investigación se realizó mediante un levantamiento de datos en los procesos de ejecución de las prendas industriales, desarrolladas en las Unidades Judiciales Civiles y Mercantiles de la parroquia Iñaquito ciudad de Quito. La principal conclusión de este estudio permite determinar que el proceso de ejecución no es el mas eficiente, y que presenta diversas problemáticas sobre todo administrativas, lo que conlleva un perjuicio económico tanto para el Deudor Prendario como para el Acreedor Prendario.

Palabras claves: Prenda, Ejecución, Prenda Industrial, Proceso

ABSTRACT

In Ecuador, we find that the commercial sector that most uses this contract of industrial pledge is the automotive sector, more specifically in financing, due to its high demand in the main cities.

According to the Association of Automotive Companies of Ecuador AEADE (2018) alone in the year 2018 calculated until the month of August have been sold 10,762 vehicles (units), of which 31% of vehicle sales have been through financing.

When a natural or legal person wants to access the purchase of a vehicle through financing, in any concessionaire, the most used option, and recommended, is the credit through an open industrial pledge issued by the financial entities, a title that is used for not contravening the Monetary norms and regulations of the Superintendency of Banks, also because it is a contract that has a registration obligation, is a pledge that to be an obligation between the parties, it must be registered in the Commercial Registry.

For this reason, being the title that is currently issued to guarantee a vehicle credit are: the Open Industrial Garments; naturally we can define that, this title is the most required to be executed by judicial means, in case of breach of the obligation, this has generated a serious accumulation of causes in the Civil and Commercial Judicial Units, mainly in Quito, where it is a of the cities where the automotive trade is largely concentrated.

Although the General Organic Code of Processes COGEP promotes the Process of Execution as the ideal for these titles to be practical and apparently without delay, the processes do not end in the desired times, as most industrial garments are imposed on goods that have a high level of depreciation, the greatest harm that the parties have is that there is no quick and effective recovery of their past due obligation, in the shortest possible time, and that the good during the process is depreciating in the hands of the judicial depositories they do not have due diligence in protecting these assets.

The investigation was carried out by means of a data collection in the processes of execution of the industrial garments, developed in the Civil and Mercantile Judicial Units of the Iñaquito parish of Quito. The main conclusion of this study is to determine that the execution process is not the most efficient, and that it presents several administrative problems, which entails an economic loss for both the Pledgee Debtor and the Pledgee Creditor.

Keywords: Garment, Execution, Industrial Garment, Process

INTRODUCCIÓN

El título de Prenda Industrial ha sido el principal instrumento que las entidades financieras utilizan para respaldar los créditos para la adquisición de bienes muebles, sobretodo del mercado automotriz.

Frente a esta práctica comercial, como es natural surgen controversias, sobretodo incumplimientos de la obligación acordada por el Deudor Prendario, quien al verse en la imposibilidad de cumplir con la obligación principal, por el incremento de los intereses de Mora que se generan automáticamente desde el día del incumplimiento hasta remate y adjudicación del bien prendado, y por no poder disponer libremente de la venta del bien para cumplir con lo adeudado, solo puede realizar la venta forzosa mediante remate judicial, dentro del Proceso de Ejecución del Título de Prenda Industrial.

Naturalmente esto implica seguir un proceso judicial para que un tercero imparcial, en este caso el Juez Civil y Mercantil, ordene el remate, y que con el producto del remate se cancela la obligación en su totalidad. Obviamente este proceso genera gastos judiciales, y disponer que un depositario judicial este en custodia de un bien que está sujeto a una alta depreciación, puesto que, el Proceso de Ejecución tiene que cumplir con varias fases procesales, puede tardar un tiempo mas allá de lo razonable, aunque, está constituido para ser los más practico posible.

En otras palabras, por una parte tenemos una obligación de plazo vencido de un bien respaldado con una Prenda Industrial que necesita su cancelación inmediata en caso de incumplimiento, y por otro lado tenemos un Proceso de Ejecución para realizar la recuperación del capital adeudado mediante un Remate, que tiene que cumplir con el debido proceso, teniendo como consecuencia el castigo en el tiempo que este puede tardar, y en la

depreciación del bien, de manera que, en muchos casos puede no cumplir con la cancelación total de la obligación principal.

Por está razón por ser una práctica con gran incidencia en nuestra sociedad ecuatoriana, para poder acceder a un Vehículo, que es el medio de transporte mas requerido, es necesario está investigación planteada contribuirá para analizar la objeto de la generación de está obligación y poder, identificar la verdadera necesidad tanto del Acreedor Prendario, como del Deudor Prendario en este tipo de negocio.

Asimismo, evaluar si todas las implicaciones del Proceso de Ejecución judicial cumple y da solución a las controversias y necesidades del Deudor y del Acreedor Prendario, o por lo contrario es necesario la generación de un Proceso Alternativo que pueda se aplique según las necesidades de las Partes implicadas.

CAPITULO I

1.LA PRENDA INDUSTRIAL

1.1. Definición y características.

Para poder desarrollar la definición del contrato de prenda industrial, es necesario comenzar por su naturaleza como garantía real de una obligación dentro de un negocio jurídico entre particulares, o comerciantes sobre un bien mueble. Este acto se lo conoce de mejor manera como la pignoración.

Uno de los requisitos para poder pignorar, es que una de las partes esté facultada de derechos reales sobre la cosa o bien, y que no este limitado este derecho, el cual es parte fundamental de este acto. De no ser así, la pignoración no se perfeccionaría en su totalidad, así también no sería aplicable a este acto.

Los particulares o comerciantes, dentro de sus facultades tienen derechos reales, estos derechos Rogel (2017) los define como derechos con eficacia "*erga homes"* en relación directa o indirecta, e inmediata sobre la cosa o bienes que permiten a su titular el usar, disfrutar y disponerlos libremente.

Estos derechos reales, a su vez son de diferentes tipos, como por ejemplo los derechos de propiedad, derechos de retención, derechos de arrendamiento, derechos de realización de valor, etc.

Esta investigación se centrará en los derechos de realización de valor, también llamados derechos de garantía. Los derechos reales de garantía, que tienen como finalidad de asegurar el cumplimiento de la obligación a su titular. Invistiéndola de la facultad de realizar la venta forzosa en caso de incumplimiento.

El derecho real garantía se remonta desde la época Romana, donde sus primeros datos se encuentra en las instituciones de Justiniano. Sáenz (2015) refiere que apareció como una restricción a la transferencia de la propiedad hasta que se pague su justo precio, el bien se

aportaba como garantía real, así también menciona que eran tres principales: fiducia, pignus o prenda, y la hipoteca.

Desde la época romana, ya se usaban estas figuras legales para las negociaciones mercantiles, en el comercio, por lo que se encontró la necesidad de que estas prácticas sean desarrolladas y reguladas.

En la actualidad los principales derechos reales de garantía, son la prenda, la hipoteca y el contrato de anticresis, entre otros. Lacruz (2012) determina las siguientes características del derecho real de garantía:

> a) El carácter real. Al conceder al acreedor el derecho de perseguir el cobro de la deuda solo de los bienes gravados, en preferencia de otros acreedores;
> b) Accesoriedad. El derecho de garantía usualmente es accesorio a un crédito;
> c) Prohibición del pacto comisorio. El acreedor no puede ser dueño de el bien gravado, siempre se asume que el bien es superior a la deuda;
> d) La responsabilidad personal y real. El acreedor tiene la facultad de realizar una acción personal a deudor, o bien, dirigir la acción en contra de los bienes haciendo caso omiso de la acción personal. (p.189).

Estas características detalla la importancia de los derechos reales de garantía, al conceder la preferencia con otros acreedores, esta facultad que tiene el acreedor asegura el pago de las obligaciones que contrae el deudor, con el bien gravado, en el caso que no tenga bienes con que cubrir sus deudas; por el contrario el deudor tiene una restricción de poder disponer del bien garantizado y poder venderlo o empeñarlo a terceros.

Este derecho al proviene de un acto principal como es el contraer un crédito, detalla la característica de ser accesorio, en la práctica los deudores dejan de lado esta posición, al confundir que lo principal es la adquisición del bien con el gravamen, y no preocuparse de su deuda principal.

El deudor puede caer en el error de realizar actos fraudulentos, realizar malos negocios o no tener la indebida diligencia de administrar sus bienes, en estos casos el bien garantizado

puede caer en manos de terceros. Por consiguiente, el acreedor tiene a su favor, el principio a la fe pública registral, así también, el derecho real de garantía, está facultado de solicitar su restitución o la ejecución, a los terceros que estén en posesión el bien gravado.

El principio de Fe pública registral, lo determina el Código de comercio (1960) en su artículo 581, el cual, obliga a las partes se formalice la inscripción del contrato en el Registro Mercantil, para que surta efectos entre las partes y frente a terceros.

Este principio Fernandez (2013) menciona que es una regla mercantil que produce el efecto que el acto o contrato mercantil, con el hecho de inscribirse en el Registro Mercantil se presume que es exacto y valido, e inscrito es oponible frente a terceros.

Frente a la responsabilidad personal, el acreedor tiene el derecho de solicitar el pago de la obligación mediante una acción personal al deudor, para que este responda con su propio patrimonio, o la responsabilidad real, donde el acreedor puede dirigir su acción a los bienes gravados.

No obstante, la responsabilidad del deudor siempre está dirigido al pago de la obligación. El derecho de garantía sobre el bien gravado, y de conformidad con el principio de fe pública registral, es una seguridad que le faculta al acreedor de poder invertir en un crédito.

1.2. La Prenda

La principal definición de la prenda se encuentra en el Código Civil (2005) ecuatoriano en el articulo 2286, como un contrato de empeño, donde el deudor entrega una cosa mueble al acreedor, bajo cualquier condición y por un determinado tiempo, y se perfecciona con la entrega de la cosa mueble.

La Prenda o Pignus, según Cevallos (2011) menciona que “(…) es una forma de garantía real, especificada por el requisito del desplazamiento en la posesión de la cosa. Esta pasa a poder del acreedor, quien tiene el derecho de proceder a su venta si la obligación principal no fuere cumplida (…)” (p.663).

Por otra parte Ramírez (2011) menciona “el contrato de prenda se entrega o se pone a disposición del acreedor una cosa mueble, para la seguridad del crédito. La cosa entregada se llama prenda. La prenda es una garantía real” (p.281).

Sin embargo la doctrina española, menciona que la prenda es un derecho real de garantía en cosa ajena que implica la entrega de la posesión de la cosa pignorada al acreedor o a un tercero, en garantía de una obligación, y que da derecho al acreedor a promover la venta de la cosa empeñada con carácter preferente para obtener la satisfacción de la obligación garantizada. (Veiga, 2016).

Naturalmente con esta definición de la prenda, se puede comprender su significado y construir sus principales características, además es acorde en la acción que se refiere el Código Civil ecuatoriano, al mencionar que la cosa está en la condición de empeño, para garantizar una obligación.

El Código de Comercio (1960) ecuatoriano clasifica tres tipos de prendas:

- Prenda comercial ordinaria,
- Prenda especial de comercio,
- Prenda Agrícola y Prenda Industrial,

El Código de Comercio (1960) ecuatoriano las diferencia a cada una de las prendas otorgándoles características especificas, según el acto mercantil el cual va dirigido los tipos de contrato, por la calidad de comerciantes que participan de este negocio, o por el tipo de bien que se solicita garantizar.

1.2.1. La Prenda Industrial

El precedente histórico más antiguo fue en el 22 de septiembre de 1971 con el Real Decreto Español, donde se propone en materia civil el crédito mobiliario agrícola a través de la prenda sin desplazamiento, con el objetivo de fomentar el crédito agrícola, con bienes

muebles, en garantía de difícil desplazamiento, principalmente enfocado a el ganado, que en la época era una importante fuente de comercio.

Ya en los años posteriores, con el desarrollo del mercado industrial, el cambio el modelo productivo, y la fuente de inversiones en la sociedad, surge una nueva necesitad de financiamiento.

Por consiguiente el efecto fue que mediante Decreto No. 625 del Registro Oficial No. 276 de 18 de agosto de 1936 se incluye esta figura, y posteriormente en el Registro Oficial Suplemento 1202 de fecha 20 de agosto del año1960, se publica el Código de Comercio, que actualmente su última reforma fue el 12 de septiembre de 2014.

Según Cevallos (2011) "(…) en respuesta al funcionamiento del crédito, (…) la adopción en materia mercantil de la hipoteca mobiliaria que se aparta del esquema civil, pues se trata de una garantía real sin desposesión de la cosa" (p.681).

Consecuentemente, se formaliza a la prenda industrial la característica de ser un tipo de contrato de prenda, pero sin que la garantía real se encuentre en tenencia del acreedor, sin apoderamiento.

Además de mencionar a diferencia de las otros tipos de prenda, que la prenda industrial se constituye en bienes específicos, entre ellos los Productos que hayan sido transformados industrialmente, por esta razón, en el mercado ecuatoriano se ha generado contratos de prendas industriales en la venta de vehículos.

En el maco normativo ecuatoriano tenemos por una parte un concepto de prenda de carácter civil con el Código Civil (2005), y por otra parte, un concepto de prenda de carácter mercantil en el Código de Comercio (1960), por lo que podemos concluir que las dos normas son complementarias.

El tratadista mexicano (Escorza, 2017, p. 362) lo define como"(…) el contrato de prenda industrial supone un derecho real, pero en este caso llamado exclusivamente a servir como

garantía de cumplimiento de una obligación (…)". En México también desarrollan el concepto de Prenda Industrial para estos actos de comercio, y para estos tipos de bienes.

En España tienen desarrollado de diferente manera el concepto de prenda industrial; el tratadista español Rogel (2017) explica porque usan la definición de hipoteca mobiliaria para este tipo de actos de comercio:

> (…) la dificultad de constituir hipotecas sobre inmuebles o prendas con desplazamiento de la posesión y la necesidad, que las personas tienen, de obtener créditos a pesar de ello, unida a la confianza de que haya, en todo caso, quien los conceda, llevó a la posibilidad de que la hipoteca verse sobre los bienes muebles. (p.343).

En el marco normativo español la definición de Hipoteca mobiliaria está vigente por publicación del Decreto de 31 de diciembre de 1970 español, y hasta la presente fecha lo utilizan para negocios, que implican lo que en Ecuador se lo llama como prenda industrial.

El tratadista ecuatoriano Cevallos (2011) explica porque la característica que la prenda industrial tiene por no estar en posesión del acreedor

> (…) una garantía de bienes de difícil persecución real. El legislador asimila como una prenda sin desplazamiento posesorio, a un deposito en cosa propia (es una ficción ciertamente), para darle al deudor pignoraticio un tratamiento próximo al del depositario. Por el riesgo que representa esta prenda, se sujeta a estrictas responsabilidades civiles y penales. (p.682).

Por todo lo expuesto se puede concluir que no hay un concepto definido que abarque todas las características de la prenda industrial, y detalle sus elementos, por lo que, una ves determinadas todas las principales características de la prenda, la definición se puede desarrollar de la siguiente manera:

La prenda industrial es un derecho real de garantía en cosa ajena de bienes muebles determinados en la ley, con obligación registral, sin desplazamiento de la posesión, con la condición de que la posesión de la cosa pignorada se mantenga con el deudor.

1.3. El Negocio Jurídico

En el derecho clásico romano se ha desarrollado el negocio jurídico, por primera vez en la historia, y sus lineamientos para poder comprender la relación entre las partes; actualmente hay diversas teorías, por la necesidad de poder establecer reglas las relaciones comerciales, que son muy diferentes a la época romana.

No se ahondará en la evolución del negocio jurídico desde sus inicios en Roma hasta sus ultimas teorías. Esta investigación se enfocará en el contrato de prenda industrial, cuya definición ya se ha podido desarrollar.

Con este fin es necesario analizar las principales definiciones de los que comprende el negocio jurídico tanto en la legislación ecuatoriana, en la doctrina, y las partes dentro del contrato de prenda industrial, y la inutilidad del pacto comisorio.

En el Código Civil (2005) ecuatoriano no desarrolla el concepto especifico de negocio jurídico, pero desplegado en diferentes artículos dentro del Título II, se describe como un acto o contrato que nace del concurso real de las voluntades de dos o más personas capaces que se obligan entre si.

Así también en el Código de Comercio (1960) ecuatoriano no está definido, lo que supone es un negocio jurídico de carácter mercantil, mas sin embargo, menciona que es un tipo de prenda, y desarrolla conceptos como los actos de comercios, los mismos que son practicados por comerciantes o contratantes por acciones especificas.

Como reseña histórica Rocha (2015) explica que el concepto negocio jurídico fue creado en la doctrina alemana; y que por consiguiente lo desarrollo la doctrina italiana y española, pero no fue acogida por la francesa, ni en la mayoría de códigos latinos, mientras que los códigos alemanes, brasileños, y rusos lo tratan como el negocio jurídico abstracto y negocio jurídico causal.

En la doctrina alemana, Sirgardo (2014) explica al negocio jurídico abstracto en oposición al negocio jurídico causal y menciona que: “son abstractos desde el punto de vista de su contenido porque ellos nada se dice con respecto a la razón, al porqué de la disposición (…)” (p. 60).

Naturalmente de los diversos tipos de negocios jurídicos, el desarrollo del negocio jurídico causal y abstracto se lo realiza en base al principio de abstracción y los diferencia entre si, por los efectos que cada negación puede producir.

Por ejemplo en el contrato de prenda industrial, el efecto abstracto es la transmisión de la propiedad en garantía por un incumplimiento. En otras palabras, la causa de este negocio jurídico es el financiamiento, y no la ejecución de la deuda.

El tratadista colombiano Ospina (2015) define al negocio jurídico como : “El acto o negocio jurídico es la manifestación de la voluntad directa y reflexivamente encaminada a producir efectos jurídicos (…)”. (p.17). La cual ayuda identificar principalmente dos principios: La manifestación de la voluntad de los sujetos de derecho y La finalidad que el acto produzca efectos jurídicos, esta definición está apegada a la Teoría de la voluntad.

Por consiguiente, se puede deducir que se reduce todo acto que realiza los sujetos con plena voluntad, pero es un sentido amplio, ya que en los actos pueden ser civiles o mercantiles, y no especifica, la verdadera naturaleza de un negocio jurídico mercantil.

Por otro lado, Cevallos (2011) identifica al negocio jurídico como una de las principales fuentes de las obligaciones mercantiles y lo define de la siguiente manera “actos de autonomía privada a los que el derecho positivo les atribuye el nacimiento, modificación o extinción de las relaciones jurídicas entre los sujetos que dan lugar al negocio” (p.174)

Por lo expuesto se puede comprender que el negocio jurídico, en la teoría de la voluntad, está presente en la mayoría de los actos jurídicos, que los sujetos acuerdan, y que se desprenden diferentes efectos jurídicos, ya sea de tipo civil o mercantil,

Un negocio jurídico de carácter civil, por ejemplo es el realizar capitulaciones matrimoniales entre cónyuges, donde los sujetos actúan con perfecta voluntad, siendo su objetivo, que este acto tenga una consecuencia en su haber patrimonial, tenga efectos jurídicos, de manera directa.

Por otro lado, en materia mercantil, como lo explica Cevallos también concluye que este acuerdo de voluntades, nace el negocio mercantil, como lo es el acto de suscribir un contrato de prenda industrial, con el objeto de garantizar una deuda. Esto constituye un instrumento de libertad frente al Estado, donde los sujetos lo realizan sin ningún tipo de coacción.

Frente a la concepción del la normativa ecuatoriana como actos jurídicos, y la concepción de negocio jurídico, es necesario tener una clara diferencia de los dos conceptos, por tal razón Rocha (2015) explica de mejor manera la diferencia entre los dos:

> (…) Respecto de los actos jurídicos, generan como consecuencia jurídica responsabilidad civil, cuyos grados serán medidos por el juez según las circunstancias de cada acto jurídico y atendiendo a las disposiciones normativas. En cuanto a los negocios jurídicos, ellos generan, como consecuencia jurídica, una plena protección de la autonomía de la voluntad, siempre que esta carezca de vicios y no se lesione la capacidad. (p. 345-346)

En lo que concierne se puede concluir por sus características, a la prenda industrial, como un negocio jurídico de obligación, accesorio, declarativo de carácter comercial, porque nace de la voluntad de las partes contraer una obligación, declarar el cumplimiento de la obligación con garantía real.

En definitiva, en Ecuador, no tiene una normativa que unifique todos los criterios de el negocio jurídico, y sus clases, así también el desarrollo con los principios de la voluntad, la causa, y la abstracción.

No obstante, frente a la necesidad de regular los negocios que se desarrollan en la sociedad, se tiene dos marcos normativos, el Código Civil (2005), que regula, los negocios jurídicos, encaminados por la teoría de la voluntad, explicados como actos jurídicos.

En cambio el Código de Comercio (1960) que regula los actos jurídicos comerciales, explicados de mejor manera como negocios jurídicos causales y negocios jurídicos abstractos, desarrollados por el principio de abstracción, especializados en actos comerciales.

Por lo que podemos concluir que ambos marcos normativos, para normar lo que es la prenda industrial son complementarios.

1.3.1.Sujetos de negocio jurídico en la prenda industrial

Para la concurrencia en este negocio jurídico comercial, se puede suponer que solo intervienen dos sujetos el acreedor y el deudor, pero cada negocio es particular porque pueden comparecer el deudor, como sociedad conyugal, como empresa, como sociedad mancomunada, como cooperativas, o Asociaciones y por último, los deudores solidarios.

En el contrato de prenda industrial, por la especialidad de negocio jurídico las partes del contrato son:

a.Acreedor prendario;

b.Deudor prendario;

c.Garante prendario.

En la práctica que el acreedor prendario en el mercado vehicular, suelen ser las casas comerciales de vehículos y las entidades financieras. Solo cuando se solicita la ejecución del contrato por vía judicial, en casos muy particulares, en un proceso judicial, se presentan terceristas coadyudantes, que comparten el título de acreedores, debidamente calificados por el Juez.

El acreedor prendario es quien escoja quien puede ser su deudor prendario; en la mayoría de entidades financieras, y casas comerciales de conformidad con la Resoluciones de la Junta Bancaria del Ecuador ahora Código Orgánico Monetario y Financiero (2014), analizan la capacidad crediticia y el tipo de crédito que se aplicará.

Por tal razón aparece la figura del garante prendario, usualmente se aplica cuando el deudor prendario no tiene la suficiente capacidad crediticia, por lo que necesita el respaldo de un garante prendario para que pueda cumplir con los parámetros mínimos, que impone la Junta Bancaria para estos tipos de crédito.

1.3.2.Obligaciones del acreedor prendario

En el contrato de prenda industrial ecuatoriano, el bien real gravado lo mantiene el deudor prendario, por lo que las principales obligaciones del acreedor prendario solo se reduce a la prohibición del Pacto comisorio y no imponer obligaciones distintas a las aceptadas por el deudor prendario.

Sin embargo, Jiron (2013) desarrolla dos obligaciones más:

> a) El acreedor prendario tiene la obligación de notificar al deudor del traspaso del derecho de prenda agrícola. De lo contrario la Cesión no surtirá efecto alguno. La trasferencia se registrará en el Registro de Prenda Agrícola o de Prenda Industrial del cantón correspondiente. b) El acreedor tiene la obligación de recibir el pago que hiciera el deudor para la cancelación de la prenda (p.59).

Estas obligaciones son importantes porque al ser un título comercial de ejecución que se desprende de una deuda, uno de los principales negocios de la casas comerciales o de las entidades financieras es vender estas deudas masivamente, lo llaman cartera o portafolio.

El hecho que al momento de producirse la venta a un tercero, esta debe regularizarse masivamente por cada contrato formalizado e inscrito correspondiente. El problema más común es que el acreedor prendario no notifique de esta cesión de derechos al deudor prendario, y los problemas empiezan cuando el deudor prendario cae en mora y no tiene esta formalidad para empezar una acción judicial.

Así también Cevallos (2011) añade más obligaciones del acreedor como son: “a) Recibir el pago de la obligación principal, y b) Cancelar la prenda por pago” (p.693). Usualmente en la vida del crédito prendario, el deudor puede anticipar sus pagos para tener beneficios en intereses o en la duración del crédito, esto es un perjuicio para el acreedor prendario, porque

su ganancia es el cobro de intereses, o seguros por el tiempo de la obligación, por lo que tienden a crear trabas frente a esta obligación.

1.3.3.Obligaciones del deudor prendario

Las principales obligaciones del deudor prendario las pueden pactar en el contrato de prenda industrial abierta, pero también se tiene obligaciones especificas determinadas en el Código de Comercio. Ramírez (2011) recalca los siguientes:

- **a)** La obligación de cuidar la garantía prendaria que está en su poder.
- **b)** Solicitar el consentimiento al acreedor prendario para vender los frutos de la garantía prendaria.
- **c)** Solicitar el consentimiento al acreedor prendario para remover la garantía prendaria del lugar en que se efectúa la explotación agrícola o industrial.
- **d)** Responder penalmente si por negligencia permite que la garantía prendaria se remueve, deteriore, se desaparezca, o los abandone.

Por otro lado, las obligaciones más complejas, que se desprenden de este contrato de prenda industrial las tiene el deudor prendario por su condición de estar en poder del bien prendado. Entre las principales, son de comprometerse en cumplir la obligación, y la custodia del bien gravado con la debida diligencia.

Sin embargo, esto puede tener una gran desventaja, cuando el plazo de la obligación es extenso. Usualmente los bienes gravados con la prenda industrial, tienen un gran factor de depreciación; por el ejemplo él más utilizado como lo es el vehículo, su porcentaje de depreciación anual es del 20%, los demás como Instalaciones maquinarias y equipos, su porcentaje de depreciación anual es del 10% de conformidad con el Reglamento de la Ley de régimen Tributario Interno (2010) artículo 24, numeral 6, y de acuerdo a su uso puede tener una depreciación acelerada.

El bien mueble garantizado por su naturaleza tiene un alto grado de depreciación , esto realmente no constituye una plena seguridad para las partes, que al paso del tiempo la obligación sea garantizada por el bien, y que al ejecutarse de por finalizada la deuda.

1.3.4. Obligaciones del garante prendario.

Como se ha mencionado, la figura del garante prendario es determinada por el acreedor prendario; por la necesidad que tiene el deudor prendario, para que pueda cumplir con las regulaciones crediticias que realiza la Junta Bancaria, y finalmente acceda a un financiamiento.

En el caso de personas naturales, en Ecuador lo más común es que sus parientes más cercanos sean los garantes prendarios. En personas jurídicas, se los solicita a sus socios mayoritarios, o representantes legales por sus propios derechos.

Los casos especiales se presentan, cuando son Corporaciones, Asociaciones, Fundaciones o Cooperativas, Holdings o Fideicomisos, sobretodo los Hoteleros. Por su especial conformación societaria, o estatutaria, o al no tener personería jurídica sino en algunos casos, personalidad jurídica, pueden tener varios garantes prendarios, las entidades financieras o casas comerciales, realizan un examen personalizado y pueden solicitar los garantes prendarios que dispongan.

Naturalmente la principal obligación del garante prendario, como deudor solidario es la de responder de la insolvencia que puede llegar el deudor prendario, para cumplir la obligación con el acreedor prendario.

1.3.5. Prohibiciones de los sujetos en el contrato de prenda industrial.

Aparte de las prohibiciones generales de las partes para todo negocio jurídico, que dispone la normativa, para la prenda industrial, se encuentran prohibiciones especiales que están vinculadas en el contrato por su naturaleza, aun si no se lo redacta unas sus cláusulas, y son efectivamente aplicables.

1.3.6.Pacto comisorio

Desde el derecho romano se presenta su origen como *lex comisoria*, la cual consistía en estipularlo expresamente en los contratos y en caso de incumplimiento se los podía declara resueltos.

En el Código Civil (2005) ecuatoriano menciona que una vez no pagados el precio del contrato, en el tiempo acordado, se resolverá el contrato, entendiéndose que se terminará el contrato.

En la doctrina Lacruz (2012) menciona que la prenda y la hipoteca se puede solicitar a falta del cumplimiento de la obligación la venta de la cosa dada en garantía, con el precio conseguido aplicarlo en el monto adeudado, pero no permite un acuerdo entre las partes que el acreedor se apropie del bien gravado sin ponerlo en venta.

El pacto comisorio es aplicable con contratos como el de compraventa, permutas, etc. No es aplicable para el contrato de prenda industrial. Por que la ley a la prenda industrial lo establece como un título de ejecución, y no como un título de propiedad, por lo que el acreedor prendario solo puede solicitar la venta forzosa o ejercer el derecho real de prenda.

1.3.7.Acción Rescisoria

En el Código Civil (2005) ecuatoriano no menciona la acción rescisoria o acción paulinas como tal, pero sus características y efectos los determina en el artículo 2370, donde menciona que los acreedores tendrán derecho a rescindir de todos los contratos onerosos, prendas hipotecas etc, realizados por el deudor en perjuicio, mala fe, en conocimiento de su mal estado de los negocios, aunque otorga un tiempo de un año para que prescriba este derecho a los acreedores.

El tratadista Lacruz (2012) menciona que la acción paulina rescinde y da por terminado el contrato celebrado fraudulentamente en perjuicio de los acreedores incluso la donación, pero limitadamente a lo preciso, para que el acreedor recupere el valor de la obligación y sin

participación de otros acreedores, añade también que esta acción puede evitarse con la pago de la deuda y así evitar los daños y perjuicios.

En el contrato de prenda industrial, comúnmente los deudores realizan acciones que pueden conllevar a un perjuicio al acreedor, sobretodo en el mercado automotriz por ejemplo, realizando todo tipo de contratos, como compraventa, donación, permuta, etc, porque como se recuerda el vehículo gravado por la prenda industrial está en su custodia, del deudor.

Sin embargo, esta acción se ve limitada por la obligación registral que tienen los contratos en las entidades públicas.

1.3.8.Penalidad del contrato de prenda industrial

En el Código de Comercio (1960) en el articulo 592, determina una sanción de tipo penal, por la prohibición de remover, cause desaparición, deterioro o abandono de la prenda, que pueda incurrir el deudor prendario, vigente hasta la presente fecha, y refiere para su aplicación al Código Penal artículo 574.

Con la derogatoria del Código Penal, con el actual Código Integral Penal, este articulo, y la sanción a esta actividad ha sido despenalizada, por lo que no sería aplicable este articulo en contra del deudor prendario. Su juzgamiento se encuentra limitada en materia civil.

Una vez que se ha definido la prenda industrial, con sus especiales características se concluye que es necesario que esta este en la normativa legal vigente, y se identifique con los negocios jurídicos que se realizan en la sociedad ecuatoriana.

En la actualidad, no es aplicable en la mayoría de bienes que detalla la norma de la prenda industrial porque el comercio mercantil ha evolucionado y ha prescindido de bienes como, animales destinados al servicio de cualquier industria, por vehículos de transporte de carga pesada, que es lo más usado en la industria.

En el mercado automotriz, para realizar las prendas industriales usan el tipo de bien de productos que hayan sido transformados industrialmente, lo cual no está bien aplicado,

principalmente porque los vehículos no son fabricados por los concesionarios o las entidades financieras.

La mayoría de vehículos son exportados, donde casas comerciales del exterior los fabrican. En estricto sentido legal estas casas comerciales extranjeras deberían suscribir los contratos de prenda industriales. Pero en el libre comercio, quien suscribe este contrato son las entidades financieras, las cuales tienen como objeto la intermediación bancaria.

Así también, se analiza este acto de comercio desde la perspectiva del negocio jurídico que en la normativa ecuatoriana esta desplegada en varias normas, por su especialidad entre sujetos, obligaciones y contratos, también es necesario que se establezca un marco normativo que detalle y consolide todas las normas que conllevan un negocio jurídico.

La prenda industrial, al identificarlo como un negocio jurídico mercantil, se puede comprender de mejor manera todos sus características y alcances, en el comercio actual.

CAPITULO II

2. Aplicación del proceso de ejecución en el COGEP.

El Código Orgánico General de Procesos (2015) entró en vigencia desde el 23 de mayo del año 2016, y con el se ha realizado muchos cambios en los procesos judiciales, en específico crea un nuevo proceso judicial como lo es, el proceso de Ejecución.

En el Ecuador, antes de la vigencia del Código Orgánico General de Procesos (2015) no se tenía una norma expresa que determine específicamente un tipo de proceso de ejecución, este era una fase de ejecución que se lo determinaba en los procesos ejecutivos y servían de modelo para todos los procesos como el Ordinario, el Verbal Sumario y los Procedimientos Especiales de ejecución, que su objeto era de ejecutar contratos, como los de venta con reserva de dominio, las prendas, acuerdos, así también para ejecutar los laudos, actas de mediación o sentencias.

En la prenda industrial se dispone un proceso especial como es, el embargo y remate de la prenda industrial según el artículo 596 que señala lo siguiente:

> Cumplidos estos requisitos, el juez ordenará el embargo de la prenda y su venta en pública subasta conforme al Art. 573. Si los frutos empeñados no se han cosechado todavía, ni se han realizado los aumentos dados en prenda, se embargarán las sementeras, los animales, las máquinas, los árboles y demás objetos cuyos productos son materia de la prenda. (Código Comercio, 1960)

Este artículo no fue derogado expresamente por el COGEP. En este proceso especial se faculta el remate judicial del bien prendado para poder cubrir con la deuda.

Naturalmente este proceso está inserto en el Código de Comercio (1960), pero actualmente se encuentra inejecutable, por la nueva normativa del Código Orgánico de Procesos (2015). En este capitulo se investigará la naturaleza del proceso de ejecución, porque al tener dos normativas vigentes, tienen un único objeto, el poder ejecutar la garantía real del contrato de prenda industrial por incumplimiento de obligaciones.

Los jueces de los Civil y Mercantil de la Unidad Judicial de la parroquia de Iñaquito de la ciudad de Quito, en su mayoría no terminan el proceso de embargo y remate, con mandamientos de ejecución, motivados en la normativa del Código de Comercio(1960) en la cual no dispone esta facultad para terminar con el juicio.

Por otro lado los señores Jueces de primera instancia en su minoría, al tener aún vigentes procesos de embargo y remate, terminan el juicio con mandamientos de ejecución, motivados en desarrollar la fase de ejecución.

Es importante esta resolución ya que, el incumplimiento del mandamiento de ejecución, es un requisito para iniciar, un nuevo proceso como el concurso de acreedores en contra del deudor, facultad que tiene el acreedor para conseguir la cancelación total de la obligación.

Para ello, es importante poder confirmar la definición de un proceso judicial, e intensificar claramente las principales características del proceso de ejecución, y así, como finalidad, poder plantear procesos de ejecución de forma más efectiva, y poder dar solución a las partes.

2.1. Definición, y características del proceso de ejecución

El proceso de ejecución lo desarrolla el Código Orgánico General de Procesos(1960) en el Libro V capitulo I Artículo 362 que menciona: “Ejecución.- Es el conjunto de actos procesales para hacer cumplir las obligaciones contenidas en un título de ejecución; así también en el Articulo 363 numeral 4 menciona que el contrato prendario constituye un Título de ejecución.

En lo que respecta al contrato de Prenda Industrial, al ser un tipo de contrato prendario, constituye un Título de ejecución, al mantener una garantía de un bien mobiliar en una obligación principal.

En la normativa nacional, no se tenia una normativa especifica para esta etapa de ejecución, la cual estaba dispersa en varias normas de varias materias, tanto mercantil, civil, como en métodos alternativos de solución de conflictos. Hasta la promulgación del Código Orgánico de Procesos, el cual desarrolla un nuevo proceso, llamado el Proceso de Ejecución.

Naturalmente de conformidad con el Código Orgánico General de Procesos (2015), en conclusión, se tiene que, el proceso de ejecución es uno especial y aplicable únicamente cuando para los títulos de ejecución.

Ademas, los títulos de ejecución tienen como principal característica, la de contener una obligación plenamente reconocida y exigible.

El tratadista Sabater (2013) realiza una amplia definición de lo que representa el proceso de ejecución describiéndolo de la siguiente manera:

> El procedimiento de apremio se configura como una fase o etapa de la ejecución dineraria, modalidad de ejecución forzosa, cuyo objetivo no es otro que el de obtener una cantidad de dinero que satisfaga el interés del acreedor, partiendo de un título apto para la ejecución. Consiste en la realización o venta de ciertos bienes embargados al deudor para obtener una cantidad de dinero, sucede pues al embargo y a las medidas de garantía de la traba que en su caso hayan podido adoptarse a petición del ejecutante, y no siempre es necesaria, pues tan solo tiene sentido cuando hay que transformar bienes del deudor para obtener dinero y atender así el pago de un crédito ejecutivo (p.29).

Pese a que lo describe de una manera más amplia, se refiere a una forma de ejecución la que es por obligaciones de dar dinero, o bienes en garantía; pero el Código Orgánico General de Procesos (2015) desarrolla en sus artículo 368 Ejecución de obligaciones de hacer, como por ejemplo el despacho de una mercadería, o la ejecución de una obra.

Así también en su Artículo 369 Ejecución de obligaciones de no hacer, como por ejemplo la prohibición de no realizar una construcción en lugares que puedan afectar los

linderos de un predio, estas pueden ser convenidas, o cuando la organización en una comunidad para que nadie pueda cerrar su predio, previamente acordado.

Las partes en un negocio jurídico de garantía tienen expectativas similares, el acreedor prendario por su parte, espera que el deudor cumpla con su obligación de pago, así también el deudor prendario busca que el acreedor prendario cumpla con su obligación que haya contraído por el negocio jurídico.

Pero ya sea por responsabilidades de las partes, o por factores económicos generales del país. Se presenta el incumplimiento de las obligaciones contraídas, aún si el deudor prendario quiere cumplir sus obligaciones voluntariamente, comúnmente no puede llegar a cumplir con el contrato, y es cuando se activa la vía de ejecución pero, la ejecución del contrato por la vía judicial, es más costoso, más largo, y tiene una finalidad incierta, por lo tanto la posibilidad del cumplimiento extrajudicial por acuerdo de las partes, nunca se puede comparar, con la ejecución judicial por ser una ejecución voluntaria, con una finalidad común.

2.2. Principios del proceso de ejecución.

En el proceso de ejecución, por su especialidad contiene varios principios que lo hacen que obliguen a las partes y por los que se activa esta etapa ejecutoria. La Comisión de la Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional en su Guía Legislativa sobre las operaciones Garantizadas CNUDMI (2010) desarrolla los principales principios de ejecución de las garantías reales, de los cuales he seleccionado estos por ser mas acordes con el tema de investigación, en la siguiente manera:

a) El incumplimiento como requisito previo para toda medida de ejecución.- Detalla que el incumplimiento de la obligación es el principal requisito para que se inicie la vía ejecutoria, naturalmente es cuando el deudor incumple con la obligación de pago que tiene a favor del acreedor.

Aparte de este también puede presentarse otro acto como el que la garantía real del contrato sea solicitada por otro acreedor en un proceso de ejecución. La comisión menciona que el algunos estados tiene su normativa interna que permite que los bienes garantizados tengan la posibilidad de ejecutarse por otros acreedores, siempre que la prelación de la obligación el acreedor que tiene a su favor la garantía real, sea el acreedor principal en la ejecución forzosa.

Así también dispone que en el evento que el bien gravado sea necesario para una ejecución forzosa por un acreedor judicial, el acreedor del bien garantizado tiene todo el derecho de objetarlo y oponerse a la venta forzosa; algunos Estados proponen que sea una causa para constituir el incumplimiento por parte del deudor, para iniciar la etapa de ejecución, aún si se encuentra al día en sus obligaciones con el acreedor prendario.

b) La buena fe y el buen sentido comercial.-

En la ejecución de la garantía real se presentan grandes consecuencias para el deudor prendario, garante prendario y el acreedor prendario. Por tal razón los estados obligan de la gran importancia de actuar de buena fe y el buen sentido comercial, renunciando a la facultad de modificarla o renunciar en ningún momento.

c) Autonomía de las partes para aceptar el procedimiento de ejecución.

Algunos Estados la vía ejecutoria es forma parte del derecho publico imperativo y que no pueden modificarlo por la vía contractual; así también que en otros Estados las partes tienen la facultad de modificar el procedimiento de ejecución, y su marco legal, siempre y cuando no afecte el derecho público, el orden de prelación internos, ni a terceros interesados.

En otros Estados se hace hincapié la eficiencia de los mecanismos de ejecución, sin reconocer a la vía judicial como la exclusiva, pero asimismo crean marcos normativos que

no permitan abusar de la autonomía contractual para modificar los mecanismos de ejecución.

d) Supervisión judicial de la ejecución.-

En algunos Estados cuando el deudor prendario no este de acuerdo con el proceso de ejecución; por ser una cuestión de orden púbico le facultan que pueda impugnar por la vía judicial la afirmación del acreedor prendario el impago de la obligación o bien la suma de dinero que el acreedor prendario determina que se encuentra en impago.

La finalidad de este principio es el dar la facultad a cualquier interesado o a cualquiera de las partes la tutela judicial efectiva para que se respete la ley y el proceso de ejecución. Naturalmente la mayoría de Estados dan la facultad al acreedor prendario de solicitar daños y perjuicios si el deudor prendario, ha impugnado de forma infundada, o también añadir constas para la reclamación.

e) Alcance de los derechos del otorgante a raíz del incumplimiento.

Extinción de la garantía real tras el pago total de la obligación garantizada.- El otorgante de la garantía real o deudor prendario, en algunos Estados puede realizar el pago total de la obligación garantizada, poner fin a todo compromiso financiero, con esto prescribe la garantía real y se libera el bien. En cuanto el objetivo de la vía ejecutoria es el pago de la deuda pendiente.

En algunos Estados el deudor prendario dentro del proceso de ejecución puede pagar la obligación garantizada hasta antes que el acreedor garantizado disponga del bien gravado definitivamente.

En otros Estados, dan la facultad al deudor prendario que pueda realizar el pago total solo del saldo que adeudaba pendiente pagando costas

f) Ejecución Judicial y Extrajudicial.-

Es un principio general del derecho de obligaciones, menciona que en la mayoría de Estados se exige que la demanda se ejecute por vía judicial exclusivamente, así también otros Estados obligan al acreedor que concurra a tribunales especiales o autoridades públicas para que se pueda ejecutar las garantías reales.

Pero ya reconoce la Comisión que la vía judicial es lenta y costosa, sobre todo que el producto de la venta forzosa puede castigar el precio del bien. Los Estados pueden, con la finalidad de garantizar la disponibilidad del bien garantizado, realizar una intervención mínima en los procesos judiciales, como solo ejecutar con una información sumaria, así también, que el acreedor tenga la oportunidad de obtener la posesión del bien para venderlo directamente.

En algunos Estados el acreedor no está obligado a recurrir a la vía judicial, sino tiene la oportunidad de escoger la vía extrajudicial, donde para vender el bien, tendrá el apoyo de funcionarios públicos o notarios, aunque los Estados imponen normas imperativas para regular este procedimiento extrajudicial.

Algunas de las normas imperativas pueden ser la obligación de notificar al deudor prendario, la intención del disponer del bien gravado actuando de buena fe y buen sentido comercial o la prohibición de apropiarse extrajudicialmente del bien.

Todo esto con el fin de obtener una venta efectiva y rápida del bien gravado con la intervención mínima de las autoridades judiciales. La CNUDMI recomienda que la ejecución extrajudicial sea una opción ya que es un proceso que agiliza la ejecución y obtiene el precio de venta más alto del bien gravado.

g) Derechos ejercitarles a título acumulativo después del incumplimiento.-

Los Estados dan la facultad que el acreedor pueda acumular las pretensiones de varios bienes de un mismo deudor y escoger la vía para ejecutarlos, esto ocurre cuando se ha

garantizado una fabrica, tal vez si ejecuta la maquinaria sea más eficiente que la ejecución en un solo bien con lo que está compuesto.

Si realiza una ejecución extrajudicial de los bienes muebles, y una ejecución judicial de los bienes inmuebles puede obtener una venta más rápida y poder recuperar el valor financiado. A esta acumulación de ejecuciones se refiere este principio, esto se lo puede realizar siempre y cuando el Estado contemple los dos tipos de ejecución, la judicial y extrajudicial.

En España, se menciona a la garantía prendaria de bienes muebles como Hipoteca mobiliar o una Hipoteca de prenda sin desplazamiento.

Tenemos que se ha desarrollado el principio de protección al deudor hipotecario con la promulgación de un Real Decreto Legislativo 6/2012 y su anexo Código de Buenas Prácticas el cual (Díaz, 2014) explica su finalidad como. Lo siguiente:

> Mecanismos conducentes a permitir la reestructuración de la deuda hipotecaria de quienes padecen extraordinarias dificultades para atender su pago, así como la flexibilización para su ejecución de la garantía real. Estas medidas se implementan no obstante, sin deteriorar los elementos fundamentales de la garantía hipotecaria, sobre cuya seguridad y solvencia se viene asentando históricamente nuestro sistema hipotecario (p.58).

Este decreto es un Código de Buenas Prácticas entre el acreedor y el deudor y conllevan a realizar acuerdos que flexibilicen un proceso de ejecución. Este principio obliga al acreedor buscar acuerdos previos como reestructuraciones de deudas, como varias opciones de dación en pago, todo para que el proceso de ejecución, sea como último recurso, para exigir el pago de la obligación.

Por otra parte, el proceso de ejecución en Alemania se lo conoce como la acción de mandamiento o ejecutiva, el tratadista Goldschmidt (2016) detalla con los siguientes principios en función de su aplicación en diferentes acciones civiles de derechos privado.

> a) Se considera casi siempre como materia susceptible de tutela por esta acción un derecho privado. Así por ejemplo, un derecho sobre objetos de ejecución forzosa que impida la enajenación de los mismos, un derecho de garantía de embargo (...). También puede estimarse como supuesto de hecho digno de tutela mediante esta acción el derecho generador de la acción constitutiva.
>
> b) Existe necesidad de que se otorgue la protección jurídica por medio de la acción de mandamiento, cuando pueda temerse de la actuación de una autoridad un riesgo o una violación de un supuesto de hecho constitutivo de tal acción, o del derecho fundamentado por él o cuando se pueda esperar de una tutela o satisfacción de derecho (p.107).

Así la acción de mandamiento identifica dos principales principios, el proceso de ejecución como un derecho privado, y por consiguiente que este derecho necesite ser tutelado por una autoridad competente.

El proceso de ejecución nace de un derecho privado el derecho general de prenda, el cual se construye al momento de adquirir una obligación, el deudor se compromete con su patrimonio, definido en el Código Civil (2005) ecuatoriano en el artículo 2367: “Toda obligación personal da al acreedor el derecho de hacerla efectiva en todos los bienes raíces o muebles del deudor, sean presentes o futuros, exceptuándose solamente los no embargables, designados en el Art. 1634 y los demás casos previstos en la ley. ”.

Este acto crea de un negocio jurídico mercantil. En nuestro país al identificar los documentos de ejecución se acepta la preexistencia de un derecho de obligación, que no está a discusión sino únicamente que se haga efectivo, de manera forzosa por una autoridad competente.

En la legislación alemana el tratadista Goldschmidt (2016) el proceso de ejecución se lo menciona como acción ejecutiva o de mandamiento, y determina características puntuales que tiene esta acción:

Características en la legislación alemana:

A. El mandamiento no es una susceptible declaración, pues es susceptible de ejecución.
B. El mandamiento no tiene tampoco una virtualidad constitutiva, sino que exige ejecución, que puede obtenerse incluso de una ejecución provisional. La ejecución se lleva a cabo a instancia del litigante vencedor, mediante acto oficial de autoridad competente, con cuya realización se estima conseguido el resultado material o jurídico a cuya obtención tendía la sentencia de mandamiento. Si se concibiera la acción de mandamiento como una <acción procesal constitutiva>, entonces sería una redundancia esta concepción, por cuanto que toda sentencia contiene una disposición constitutiva procesal, o se trataría de una concepción errónea, según lo que queda dicho.
C. El mandamiento no es tampoco un mero título ejecutivo, como la sentencia condenatoria, y cuando se designan los efectos reales de la sentencia de mandamiento con el nombre genérico de <ejecutoriedad en sentido amplio> se desconocen con ello sus caracteres peculiares y sus verdaderos efectos (p.107).

Cuando se menciona que el mandamiento no es susceptible de declaración sino solo de ejecución, se refiere a que en esta acción judicial la controversia no esta en la declaración de la validez legal de la obligación, sino únicamente se ejecuta la garantía prendada por incumplimiento de la obligación.

Basándonos en lo expuesto se concluye que el proceso de ejecución se concibe como una acción que permite a los juzgadores hacer efectiva una sentencia o un derecho de ejecución forzosa determinado en un título, naturalmente su principal finalidad es la de ejecutar una declaración judicial que es únicamente susceptible de ejecución.

En el marco jurídico ecuatoriano el proceso de ejecución es aplicable para sentencias que son declaradas como cosa juzgada, es allí la importancia que en las sentencias sean claras, sin errores, sin ningún vicio oculto, el cual pueda interponerse al momento de ejecutarse.

Usualmente en los contratos de prenda industrial o de reserva de dominio, contienen errores, como en medidas de los bienes, o en los números de chasis o motor de los vehículos, o errores en los valores como ocurre en las sentencias de materia laboral.

Esto convierte a este título de ejecución en inejecutable, y como principal solución que podemos invocar es, según sea la materia una mediación, y tanto en las sentencias o como en el caso de los títulos de ejecución, un proceso adicional de conocimiento para poder resolver los errores que se omitieron.

Es aplicable esta solución, porque el proceso de ejecución, no cabe corregir errores, sino única y exclusivamente ejecutar las disposiciones emitidas por el título de ejecución

2.3. Formas de Acuerdo de la Garantía Real.

De conformidad con Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (2010) la forma de los acuerdos de la Garantía Real pueden ser de dos maneras: La Primera Verbal, cuando el acreedor transfiera de buena fe la posesión de la Garantía con la promesa de realizar la transferencia de dominio cuando se termine la obligación. La desventaja es que no siempre puede ser oponible frente a terceros porque no tienen un documento de soporte.

La segunda es por Escrito, cuñado se redacta el acuerdo y se valida por un funcionario publico o un Notario. Este añade valor al título, porque en algunos Estados la garantía real con este requisito hace que sea oponible frente a terceros.

En el Estado Ecuatoriano, tiene la figura del contrato de prenda industrial abierta, el cual permite que si ya se ha cancelado la operación el deudor prendario con el mismo contrato y la misma garantía puede seguir obteniendo varios prestamos. Se asemeja como requisito para una línea de crédito.

En los Bancos esta es una ventaja, ya que si el deudor prendario ha suscrito un contrato de prenda industrial abierta, este también puede acceder a varios productos de

crédito del Banco, así también el Banco, puede ejecutar la garantía por el incumplimiento de cualquiera de estos productos de crédito.

De conformidad con el artículo 233 del Código Orgánico General de Procesos (2015) las partes pueden conciliar en cualquier momento del proceso incluso en el cumplimiento de una sentencia. Esta es otra forma de acuerdo dentro del proceso para evitar que se realice la venta forzosa del bien.

En la práctica muchos de los acuerdos que se pueden realizar son para iniciar un acuerdo de pagos, realizando consignaciones mensuales dentro de la causa. Para ello es recomendable que previamente a la conciliación se solicite un peritaje de capital intereses y mora, con la finalidad de cuando se realice una conciliación se concrete en una cuantía fija; y a esta cuantía no se acumulen los intereses de mora en el caso de retardarse de cumplimiento.

En esta práctica a las dos partes les beneficia ya que por un lado se evita que se remate la garantía por un valor menor a la deuda, y por otra el deudor tienen una ventaja ya que al congelarse la cuantía, si existe un retardo en las consignaciones periódicas que se hayan concretado, no incurrirá en intereses de mora, la cuantía será fija y no aumentará.

Lo que no sucede cuando se realiza la venta forzosa ya que usualmente el acreedor después de la venta solicita que se vuelva a realizar una liquidación de capital intereses y costas, para identificar si existe un saldo de la deuda, en esta toman en cuenta los intereses e incluso las costas, honorarios de abogados, depositarios, e incluso los gastos que ha incurrido el adjudicatario para poder sanear la garantía en las entidades públicas, pagando multas y sanciones pendientes.

2.4. Oponibilidad de los Deudores Prendarios o de terceros frente al proceso.

Aún así, el proceso de ejecución no solo se caracteriza por ser efectivo para los títulos de ejecución, también otras particularidades, como de conformidad con el Artículo 373, el demandado solo puede oponerse a la ejecución por: Pago o Dación en pago. Transacción. Remisión. Novación. Confusión. Compensación. Pérdida o destrucción de la cosa debida.

Con lo que se puede determinar, que hay una limitación en las excepciones a este proceso, puesto que el deudor solo puede desarrollar su defensa en los modos de extinguir las obligaciones, a excepción de la Prescripción, que claramente, no está especificada en el Artículo mencionado, por lo que el deudor no se puede oponer con una pretensión basada en la Prescripción.

En el proceso de ejecución el ejecutado tiene la facultad de oponerse basándonos en estas disposiciones legales pero si no lo realiza el proceso sigue su curso sin oposición, el juez no señala la audiencia de oposición. Así también, si el ejecutado no comparece para una oposición legalmente valida, esta se sobreentiende que el ejecutado no se ha opuesto al proceso de ejecución.

El tratadista Goldschmidt (2016) explica que en la legislación alemana, el tercero interesado que haya experimentado un perjuicio en sus derechos o al cual amenace un daño en los mismos, tendría que proponer una demanda de oposición, para suspender, limitar o anular la ejecución, y la autoridad competente termina con la declaración de improcedencia de la ejecución.

Esta acción se la puede proponer una vez presentada la ejecución y hasta que esta concluya, con la entrega de la cosa de subasta, o de la cosa al acreedor, o el cobro de la

deuda. Una vez que se termina la ejecución y el tercero interesado no ha planteado la oposición puede solo puede realizar la acción de enriquecimiento en contra del ejecutante.

A diferencia de la legislación alemana en Ecuador, no están claras las alternativas que tienen los terceros interesados para poder realizar acciones después de concluida la ejecución. Al contrario de la legislación alemana donde aún otorga facultades para precautelar los derechos de terceros con la acción de enriquecimiento.

Otro aspecto a destacar es que para oponerse no limita las facultades que tienen los terceros o el deudor como lo establece en el Ecuador. La demanda de oposición puede proponerse demostrando el derecho que puede ser vulnerado con el proceso de ejecución, por ejemplo un heredero que aún no ha aceptado o repudiado una herencia, y se plantea una acción de ejecución en contra el patrimonio que se encuentra en sucesión.

También la oposición se puede fundar en alguna prohibición legal o de autoridad, si la ejecución puede producir una enajenación o adjudicación ineficaz frente a terceros, la cual ya no es susceptible de convalidación.

Así también en Ecuador se han presentado casos en que en un proceso de ejecución de un bien por incumplimiento del deudor, para los bienes no sujetos a registro, el acreedor no ha corroborado si el bien tiene otro gravamen o no, y un tercero perjudicado comparece al proceso oponiéndose totalmente, presentando un sustento documental que el bien se encuentra gravado a su favor, pero esto siempre y cuando el tercero tenga conocimiento, el gran problema surge ya que el proceso de ejecución muchas veces no tiene conocimiento el tercero interesado. Por tal razón los jueces ordenan que se publique el incumplimiento de los mandamientos de ejecución por parte de los ejecutados en la pagina web de la función judicial.

Esta medida no es efectiva ya que obliga a los terceros interesados a monitorear constantemente esta pagina para tener conocimiento de los ejecutados, caso que no ocurre

sobretodo en empresas que la emisión de obligaciones es su giro del negocio. Y para complicar más, la jurisdicción coactiva que ejercen algunas entidades públicas, no ponen en conocimiento a ninguna persona de los ejecutados en sus propios procesos.

En estos casos se demuestra la importancia de la obligación del Registro del bien gravado, ya que con esta formalidad el acreedor puede oponerse directamente a cualquier tipo de ejecución del bien gravado. No solo basta que se eleve a escritura pública o se haga publico el contrato, sino con el hecho de que este inscrito en el Registro Mercantil, se automáticamente oponible frente al otros acreedores que busquen ejecutar el bien gravado para el pago de sus obligaciones.

Naturalmente el tercero interesado es un acreedor que tiene la garantía real a su favor, pero él tiene la facultad de oponerse al proceso de ejecución del bien gravado, o también tiene la facultad de comparecer con una tercería coadyudante, ya que evalúa la posibilidad de que si el deudor no cumplió con una obligación con un tercero, tampoco podrá cumplir con su obligación directa.

La oponibilidad en el proceso de ejecución es la única herramienta que tienen los deudores prendarios y así también los terceros interesados, para hacer vales sus derechos reales frente al bien gravado, aún así, esta facultad no necesariamente busca dilatar el proceso de ejecución ya que sus requisitos siempre son puntuales, no cabe la interpretación.

2.5. Procedimiento y efectos de la ejecución de la garantía prendaria.

El proceso de ejecución se desarrolla de conformidad con el Artículo 142 y 370, a 413 de los títulos de ejecución determinados en el artículo 363 del Código Orgánico General de Procesos (2015). El contrato de Prenda industrial es un título de ejecución, el

cual principalmente su finalidad es la venta forzosa del bien mueble que se encuentra gravado, en el caso de incumplimiento de obligaciones.

La particularidad de este proceso es que si el ejecutado o un tercero presenta una oposición, o si hay que calificar una tercería, el Juez ordena se señale día y hora para la audiencia de ejecución, caso contrario, se dicta directamente el Mandamiento de Ejecución previo a un Liquidación de Capital Intereses y Costas efectuada por un perito calificado.

Otra de las características de este proceso en la Unidad Judicial es que el Juez ordena la notificación del ejecutado, de conformidad con el Artículo 65 del Código Orgánico General de Procesos (2015), la notificación a diferencia de la citación tiene la facilidad de que se pueda realizar no solo en el domicilio del ejecutado sino en otra dirección que el actor disponga. No es una solemnidad como lo es la Citación que únicamente se realiza en el domicilio.

Esto conlleva a que se tenga algunas posibilidades para notificar al ejecutado y poder seguir con la causa, esto es poder notificarle en su lugar de trabajo etc.

Pero es en esta etapa donde presentan los primeros problemas, ya que esta notificación se lo realiza con el mismo procedimiento administrativo de la función judicial para la citación, en algunos casos solo para que el secretario del juzgado emita su razón al Departamento de Citaciones puede pasar el término de 20 días. Así también en la Oficina de citaciones para que se sortee un citador y realice la diligencia pasan el término de 15 días.

En conclusión para saber una respuesta para esta notificación pueden pasar aproximadamente el término de 35 días, esto con el hecho que no tienes ningún inconveniente con los datos y la información para la notificación, y puede dilatarse más si por falta de datos no se puede realizar la diligencia.

Si el ejecutado cumple con el mandamiento de ejecución, solo tiene que consignar la cuantía determinada en el proceso, y se archiva la causa.

En el caso que el ejecutado no cumpla con el mandamiento de ejecución se ordena que se publique en la pagina de la función judicial para el conocimiento de terceros interesados, esto con el fin de que puedan oponerse.

En la ejecución del contrato de Prenda industrial el juez ordena el embargo y remate de bien gravado, y si así lo creyere conveniente otras medidas cautelares como la prohibición de enajenar, retención de cuentas secuestros.

Es en este punto donde se debe evaluar que es lo más procedente si embargar el vehículo o plantear medidas cautelares por otros bienes del actor, o seguir un proceso concursal. Ya que si la finalidad es rematar un vehículo que desde el principio se tiene conocimiento que no se encuentra ubicable, el proceso no terminará eficientemente.

El proceso de remate se lo realiza con la designación de Depositario Judicial y Oficial de la policía; el Depositario Judicial es un funcionario calificado por el Consejo de la Judicatura que se encarga de participar en la diligencia de embargo y la custodia de los bienes embargados, para el caso de vehículos existen depositarios judiciales específicos por cada ciudad en el País.

Otro de los principales errores y malas prácticas que se efectúan en esta etapa procesal, es que el Depositario no realiza su obligación con responsabilidad, en la mayoría de casos a nivel nacional ellos nunca participan en la diligencia de embargo de vehículos, son los propios abogados patrocinadores del ejecutante que lo efectúa, con la ayuda del Oficial de Policía, solo con un oficio emitido por el depositario el cual es entregado al ejecutado.

Por tal razón en esta diligencia se han cometido una serie de abusos en contra del ejecutado, casos como que se han embargado vehículos llenos con mercadería comercial

propiedad del deudor, o realizar el embargo sin notificación del oficio del depositario ni conocimiento del deudor. Así también hostigamiento y solicitud de sobornos en contra del ejecutado para que no se efectúe la diligencia de embargo.

Una vez realizada la diligencia el bien tiene que ingresar en la propiedad del Depositario para su custodia, aún así hay casos que el depositario deja el bien en una bodega autorizada por el Ejecutor, o como el Depositario de la Ciudad de Esmeraldas que por falta de espacio dejaba en custodia del Ejecutado.

GRAFICO 1.

Moreno, L. (04 de abril de 2019) Patio de Depositario (Fotografía) Tomada en el Patio de vehículos del Depositario Judicial en la ciudad de Riobamba.

Como se desprende de la foto esta podemos apreciar como se encuentran en la intemperie donde las plantas se apoderan de los bienes sin ningún tipo de control u organización. Peor aún mantenimiento del los bienes.

Otro de los problemas que se presentan es cuando el Depositario hace uso del vehículo y entre otros casos los vende o devuelve al Ejecutado por una pago directo de Honorarios.

La falta de debida diligencia del Depositario es determinante ya que este es el bien que va a rematarse, aún así tiene un reglamento de Depositarios con una normativa especial para las obligaciones del Depositario, aún así la mayoría los tienen a la intemperie, esto ocasiona que el bien se deprecie con más rapidez.

Todas estas malas actuaciones del funcionario judicial entorpece el Proceso de Ejecución, pese a que tiene derecho al pago de honorarios que son regulados por el Juez y la obligación de custodia. De conformidad con el Reglamento de oficinas de Alguaciles y Depositarios Judiciales (2008), lo único que se puede realizar son reclamos administrativos en la Dirección de Control Disciplinario Consejo de la Judicatura paralelos al Proceso de Ejecución, los cuales no son efectivos ya que son extensos y terminan con responsabilidad civil e incluso penal, lo que ocasiona es, el inicio de otros procesos judiciales en contra del Depositario Judicial, mientras que el Proceso de Ejecución queda paralizado hasta que aparezca el bien embargado.

Posteriormente una vez embargada la garantía mobiliaria se procede a realizar el Remate Judicial de conformidad con el Artículo 400 del Código Orgánico General de Procesos (2015) la postura no deben ser inferiores al 100% del avalúo pericial. Esta disposición ha creado una complicación en esta diligencia, porque ya no es un Remate, sino una venta forzosa del bien en garantía.

El Remate se conoce a la venta de un bien a un precio menor del normal en el mercado, y hasta antes de la vigencia del Código Orgánico General de Procesos (2015), los bienes se remataban en un valor inferior. Pero con esta nueva disposición, el Proceso de Ejecución se traba, justo en esta diligencia por la falta de posturas, ya que no es una

buena oportunidad de negocio, un bien en malas condiciones en la custodia del depositario, que en el comercio privado, más aún si para tener una postura en el remate se tiene que participar el este proceso judicial.

En el caso que el bien no se remate en el primer señalamiento se solicita un segundo señalamiento. Si aún con el segundo señalamiento no se puede rematar el bien, se solicita una retasa de conformidad con el Artículo 405 del Código Orgánico General de Procesos (2015), esto conlleva a realizar un nuevo avalúo para seguir con el señalamiento del remate, o rematar otros bienes embargados, se debe tener en cuenta que la retasa no implica la rebaja de bien, casi siempre se avalúa en un precio similar.

En el caso de las Prendas industriales, el bien a rematarse es el vehículo, no se dispone de otro bien embargado, aún así hay casos en los que pese a realizar una retasa no se puede realizar el remate, por lo que, si el Ejecutante no desea que el juicio quede nuevamente paralizado participa como postor, por su crédito y se adjudica el bien.

En la práctica esta ultima opción sigue siendo un perjuicio al Ejecutante ya que su negocio principalmente es el financiamiento, y no lo es la compraventa de vehículos, por lo que no es una opción efectiva terminar de esta forma este proceso.

Una vez que se realiza el Remate, se Adjudica el bien rematado, en la audiencia de calificación de posturas y se dicta el auto de adjudicación, otorgándole el término de 10 días para que el Adjudicatario consigne el resto de su postura.

En el caso que no se lo realice se produce la Quiebra del Remate, y se dicta el auto como consecuencia, el que se condena al Adjudicatario con la perdida de su postura, y se adjudica el bien rematado al segundo mejor postor, si lo hubiere, otorgándole igual el término de 10 días para consignar el resto de su postura.

Una vez que está consignado los valores, el Ejecutante tienen que solicitar el Retiro de Valores; la diligencia es simple solo se tiene que emitir la orden de retiro por medio del

secretario del proceso y Coordinador de la Unidad Judicial, para después realizar el Canje en el BanEcuador.

A pesar de ello, se presentan muchos inconvenientes, ya que si la orden de retiro tiene errores ortográficos, en la cantidad, en los números de cuenta, o por falta de fondos, el Banco rechaza este retiro, y se tiene que poner en conocimiento en el proceso los errores, y volver a solicitarlos, para ello este tramite puede tardar desde el término de 30 días en el mejor de los casos hasta 8 meses.

Si el valor del remate cubre la deuda se termina el proceso, por consiguiente se archiva la causa. Pero si aún queda un saldo pendiente, el proceso sigue activo, el Ejecutante puede volver a solicitar una liquidación de capital intereses y costas, y otro Mandamiento de Ejecución por el saldo de la obligación.

Con el nuevo Mandamiento de Ejecución, se puede solicitar el remate de nuevos bienes, u otras medidas cautelares. En la práctica con el nuevo Mandamiento de Ejecución, se queda pendiente única y exclusivamente para negociar la extinción de la deuda con el Ejecutado directamente.

Como conclusión tenemos que el Proceso de Ejecución, pese a no tener audiencias con controversias, sino la mayoría de diligencias son formales para obtener el cumplimiento de una obligación, está siendo afectado por procesos administrativos que alargan su conclusión, afectando a las partes. Ya que las partes buscan terminar con una obligación pendiente.

En los Patios de los depositarios judiciales se encuentran vehículos embargados por años esperando que se realice el remate y la adjudicación, pero las partes no tienen otro proceso que se ágil para realizar la venta forzosa del bien garantizado. Los procesos alternativos de solución de conflictos se los puede activar dentro del proceso, pero igual terminan en Actas de Mediación que son títulos de ejecución, por lo que su ejecución es el

mismo Proceso de Ejecución. Esto nos lleva a una solución circular que nos lleva al punto de partida.

2.6. Resultados de las investigaciones sobre las causas que se iniciaron por el Proceso de Ejecución.

En la práctica, los procesos de ejecución, difieren con los principios y disposiciones que dispone el Código Orgánico General de Procesos (2015). Usualmente las financieras los acreedores prendarios, los cesionarios o los ejecutantes proponen juicios de ejecución, para poder ejecutar el bien mueble garantizado, con la expectativa de dar por finalizado una obligación.

Con el objeto de poder tener una perspectiva, se realiza un sondeo para poder determinar el universo de procesos de ejecución, se han propuesto y cuales procesos de ejecución se han finalizado.

El Consejo de la Judicatura tiene la Dirección Nacional de Estudios Jurimetricos y Estadística Judicial el cual es el encargado de levantar la información de las causas que se han ingresado y su desarrollo se lo realiza en el Sistema Automático de Trámite Judicial Ecuatoriano (SATJE)

Para esta investigación se ha solicitado información sobre los juicios de ejecución de los contratos prendarios para tener obtener resultados de su eficacia en resolver las controversias en la Unidad Judicial Civil con sede en la Parroquia Iñaquito en el año 2017 y 2018, tiempo en el cual ya estaba vigente el Código Orgánico General de Procesos (2015) y los resultados son los siguientes:

CAUSAS INGRESADAS 2017 - 2018 - UNIDAD JUDICIAL CIVIL CON SEDE EN LA PARROQUIA IÑAQUITO				
ASUNTO	PROCEDIMIENTO	2017	2018	TOTAL 2017 - 2018
EJECUCIÓN DE CONTRATO PRENDARIO Y RESERVA DE DOMINIO	EJECUCIÓN	197	115	312
CONTRATOS PRENDARIO	EJECUCIÓN	35	160	195
EMBARGO Y REMATE DE PRENDA	EJECUCIÓN	14	12	26
CONTRATOS DE PRENDA ESPECIAL DE COMERCIO	EJECUCIÓN	2	2	4
TOTAL		248	289	537

GRAFICO 2.

CAUSAS RESUELTAS 2017 - 2018 - UNIDAD JUDICIAL CIVIL CON SEDE EN LA PARROQUIA IÑAQUITO				
ASUNTO	PROCEDIMIENTO	2017	2018	TOTAL 2017 - 2018
EJECUCIÓN DE CONTRATO PRENDARIO Y RESERVA DE DOMINIO	EJECUCIÓN	138	103	241
CONTRATOS PRENDARIO	EJECUCIÓN	6	57	63
EMBARGO Y REMATE DE PRENDA	EJECUCIÓN	8	9	17
CONTRATOS DE PRENDA ESPECIAL DE COMERCIO	EJECUCIÓN	0	1	1
TOTAL		152	170	322

GRAFICO 3

En este estudio solo se ha analizado la Unidad Judicial de los Civil y Mercantil de la Parroquia de Iñaquito de la ciudad de Quito. podemos tener una perspectiva del 50% de procesos de ejecución en la ciudad, una de las más grandes del Ecuador, ya que solo existen dos Unidades Judiciales de los Civil y Mercantil en la ciudad de Quito.

Solo en el año 2017 se han presentado 248 causas de las cuales se han resuelto el 63.70% dejando aún en tramite el 36.30% en un año calendario, pese a que el Código Orgánico General de Procesos (2015) no da muchas opciones para recurrir los autos dentro del proceso, y en la mayoría de causas no existe controversia en las partes, que puedan retardar la conclusión del proceso.

En cambio en el año 2018 se han presentado 289 causas de las cuales solo se han resuelto el 58.82%, dejando aún en trámite 41.17%% en un año calendario. Lo que nos demuestra que entre el año 2017 y 2018 hay un incremento del 4.87% en el año. Por lo que podemos asumir que para el año 2019 habrá un incremento aproximado de 4%.

Una de las conclusiones que se evidencia calcular es que de los procesos de ejecución presentados en el año 2017 y 2018 solo se han resuelto el 59.92%. Esto quiere decir que el proceso no es efectivo, ya que el 40% de procesos de ejecución aún no se han finalizado.

El 40% de procesos aún mantiene bienes retenidos en depositarios judicial que esperan ser rematados. Y poco a poco se están devaluando en el ámbito comercial, por lo que la recuperación de la obligación será parcial.

De conformidad con la Asociación de Banco Privada AsoBanca (2019) entre el 2017 y 2018 hubo un incremento del 15% de la cartera de crédito solo en la Banco Privada, en lo que se refiere a créditos de consumo vehicular. En su gran mayoría se lo realiza por Contrato de Prenda Industrial.

Solo en el año 2018 calculado hasta el mes de agosto se han vendido 10.762 vehículos (unidades) Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador AEADE (2018), de los cuales el 31% de las ventas de vehículos han sido mediante financiamiento.

Estos resultados nos dan la perspectiva de que cada año aumentara el ratio de causas sin conclusión, que puede llegar hasta un 80%, lo cual lo convierte en insostenible para la función judicial seguir realizando el proceso de ejecución para contratos de prenda industrial.

2.7. Control que ejerce las Autoridades competentes.

El Consejo de la Judicatura Ecuatoriano, ha provisto de funcionarios Judiciales auxiliares como lo son los depositarios judiciales para la custodia de bienes embargado, un departamento de citaciones en los propios Complejos Judiciales y apoyo de empresas estatales como lo es Correos del Ecuador en algunas áreas, para realizar la citaciones respectivas.

Las autoridades judiciales no ejercen un control estricto en el cumplimiento de términos y plazos para el cumplimiento de cada diligencia. Únicamente el usuario es quien levanta las alertas para que se despachen las solicitudes. Llegando en última instancia, administrativamente levantar quejas en Control Procesal, área establecida por la Función Judicial para monitorear el cumplimiento de los términos y plazos, pero su gestión termina en la emisión de un correo electrónico de advertencia, por lo que es necesario que los usuarios acudan continuamente a solicitar el despacho de los autos.

Aún así se evidencia que la falta de efectividad de los procesos de ejecución no solo es por el sistema judicial, sino por la falta de información que tienen los usuarios para participar en los remates judiciales.

En un proceso de ejecución exitoso donde debe durar solo algunos meses, actualmente está durando años. Solo en la Unidad Judicial Civil con sede en la parroquia Iñaquito se ha ingresado 537 causas. Esta grave acumulación de causas es una de las causas que por ejemplo los remates se señales con meses de anticipación.

Es un hecho que la Ejecución Judicial es lenta y costosa, tanto para el ejecutado como para el ejecutante, sin tener controversias en las partes, solo por seguir el proceso entre el Juez y el Ejecutante.

En el caso de los Depositarios Judiciales, su mala práctica es regulada por el Reglamento para Alguaciles y Depositarios Judiciales (2008) expedido por el Consejo de la Judicatura, el cual define sanciones y multas administrativas, pese a que el depositario judicial tiene como

obligación realizar la rendición de cuentas, inventario de bienes mensuales, así como también no prestar los insumos necesarios para la conservación del bien, obligaciones que si no hay petición de parte no se realizan.

Por tal razón se presentan casos en los que el depositario judicial ha perdido el bien gravado y el proceso de ejecución se paraliza, por lo que el Ejecutado tiene que iniciar la queja correspondiente mediante un proceso administrativo al Departamento Disciplinario de la función judicial, para su respectiva sanción, pero este procedimiento administrativo termina con una sanción y presunción de responsabilidad penal cual no es una solución al proceso de ejecución iniciado.

Por lo que, la mayoría de depositarios son sancionados o mantienen investigaciones, pese a eso siguen siendo sorteados recibiendo cada vez más bienes para su custodia.

CAPITULO III

3. Evaluación de procesos alternativos

En cuanto se ha identificado que la ejecución por vía judicial no ha sido efectiva en los años 2017 y 2018, que los procesos duran aproximadamente 2 años; que la efectividad de la resolución de las controversias ha sido solo en la Unidad Judicial Civil Parroquia Iñaquito, Distrito Metropolitano de Quito, Provincia de Pichincha, de un 59%.

Por todas estas consideraciones se puede concluir que es necesario que se tenga una vía alternativa para poder realizar las ejecuciones de los contratos de Prenda Industrial. La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional CNUDMI (2010) ya desde el año 2010 ha identificado a la vía judicial como la más costosa y lenta, no solo por su especialidad, y su acumulación de causas, en varios países miembros.

Así también frente a este análisis la Comisión recomienda a los Estados que se tenga la posibilidad de tener una vía alternativa como lo es la Ejecución Extrajudicial.

En la legislación española el proceso de ejecución extrajudicial es usado comúnmente desde 1954 con la promulgación de la Ley de Hipoteca Mobiliaria y Prenda sin Desplazamiento, y lo denominó como Procedimiento Extrajudicial de Hipoteca Mobiliaria (1954).

El tratadista Domenech (2015) nos menciona que este proceso desde 1954 ha sido muy controvertido por que parte del principio de autonomía de las partes y la facultad de la enajenación de la prenda dispuestas en el Código Civil (1889) español en contraste con la interpretación constitucional que determina que la ejecución es constitucionalmente reservada para la jurisdicción, y la imposibilidad de sustituir la actividad jurisdiccional por la función notarial.

Por lo que el Tribunal Supremo en el sentencia, Sala Contencioso, núm. de Recurso: 7099/1992, Ros: STS 5078/1995, (1995) español comienza a deliberar sobre la

constitucionalidad de procedimiento extrajudicial de la hipoteca mobiliaria manifestando en sentencia en unos casos, como un proceso constitucional porque el objeto del procedimiento es ejecutar ante un notario un proceso de hipoteca de origen contractual.

Por otro lado el Tribunal Supremo español en la sentencia, Sala Civil, núm. de Recurso: 639/1994, núm. de Resolución 402/1998 (1998) en cambio determinan que la ejecución privada notarial es inadmisible porque no puede sustituir a la ejecución jurisdiccional.

Por lo que estas contradicciones generaron la necesidad de llegar a un consenso, por lo que la Ley 1/2000 de Enjuiciamiento Civil español del año 2000 sustituye el término procedimiento extrajudicial de la hipoteca mobiliaria, por venta extrajudicial de la hipoteca mobiliaria, constituyendo requisitos y un proceso especial para su ejecución.

Así también el Tribunal Supremo español en la sentencia, Sala Contencioso, núm. Recurso: 7140/1992 Roj: STS 5250/1995 (2005) considera a la venta extrajudicial constitucional porque el proceso extrajudicial de venta de la hipoteca tiene un carácter contractual y no judicial.

Hasta la presente fecha, lo que existe controversia en la jurisprudencia del Tribunal es por el carácter de abusivo, a la cláusula de la hipoteca mobiliaria, donde se detalla el proceso extrajudicial a ejecutarse, más no por la naturaleza del proceso.

En España, existe la La Ley de Jurisdicción Voluntaria (2015) la cual, otorga diferentes facultades a los Notarios, como lo es, el proceso de venta extrajudicial de la hipoteca mobiliaria.

Naturalmente por lo expuesto Domenech (2015, p.16) la define que "La venta extrajudicial de la Hipoteca Mobiliaria constituye un expediente de jurisdicción voluntaria". Lo que menciona, es que nace de un acuerdo contractual, y se ejecuta por el Notario, previo al otorgamiento de estas facultades por la ley, y el común acuerdo de las partes en el contrato.

Esta naturaleza de la Venta extrajudicial de la Hipoteca Mobiliaria es la principal característica, el consenso de las partes, el acuerdo contractual, pero en España se los determina con la Ley de Jurisdicción Voluntaria, ya que en un principio no disponían de esta característica y el Acreedor estaba facultado de iniciar esta ejecución extrajudicialmente solo con el título o la escritura pública, y como resultado a esta práctica, se presentaron oposiciones por los deudores, por el abuso por parte del acreedor en la falta de información de este proceso extrajudicial.

El Notario español GÓMEZ (2013) explica, la importancia de que este consenso entre el Acreedor y el Deudor en el que se determine en el propio contrato, por lo siguiente:

> (...) lo esencial es que el deudor-consumidor tenga conocimiento de causa de la transcendencia del pacto de ejecución extrajudicial en la escritura de préstamo hipotecario. Esta es la filosofía general que lleva al Tribunal Supremo a considerar que determinadas cláusulas contenidas en los préstamos hipotecarios son nulas por abusivas, no porque no exista desequilibrio contractual, sino porque no han sido suficientemente informadas (…). (p.56)

No solo se determina la obligatoriedad que se mencione el consenso de aplicar la Venta Extrajudicial de la Hipoteca Mobiliaria en un negocio jurídico comercial, sino que esta, sea correctamente explicada al deudor para que el proceso no tenga ningún tipo de vicio.

En España lo desarrollan dentro como Jurisdicción Voluntaria, para comprender que es lo que conlleva este tipo de jurisdicción Véscovi (2006) determina:

> El peticionante no pide algo contra alguien, ni tampoco algo que pueda ser perjudicial a alguien. El juez no decide un conflicto; se trata de un funcionario público que controla, verifica, autentica, pero no está frente a un litigio, a una controversia, o a una pretensión insatisfecha de una frente a otra. (p.109)

La base del proceso extrajudicial de ejecución es el mutuo acuerdo de las partes, por tal razón, es requisito dentro del contrato donde las partes resuelven seguir este proceso especial, el Ejecutante no inicia una controversia, el Notario en este caso no decide un conflicto, sino es

el encargado de controlar, verificar, y dar fe de que la ejecución cumpla con los intereses de las partes.

En la legislación española ya tiene desarrollado el proceso de la ejecución extrajudicial, aún así sigue modificándolo para que su ejecución no tenga vicios y sea perfectamente constitucional, lo que demuestra que ha sido un proceso muy solicitado en la sociedad comercial.

3.1. Proceso de Ejecución Extrajudicial.

La vía extrajudicial es una vía alternativa que se encuentra desarrollada sobretodo en países como España, Alemania y más aún en Países Anglosajones, donde los acreedores pueden activarlo de forma directa siempre y cuando se cumpla con el requisito principal esto es un acuerdo común previo. La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional CNUDMI (2010) en sus recomendaciones 148, 149, 150 y 151 describe al proceso de ejecución extrajudicial que se detalla de la siguiente manera:

Enajenación extrajudicial de un bien gravado

148. El régimen debería prever que, tras producirse un incumplimiento, el acreedor garantizado tendrá derecho, sin recurrir a ningún tribunal ni a otra autoridad, a vender o a enajenar de otro modo un bien gravado, a arrendarlo o a conceder licencias sobre él, hasta donde corresponda a los derechos que el otorgante tenga sobre el bien gravado, sobre la norma de conducta, un acreedor garantizado que opte por ejercer ese derecho podrá seleccionar el método, la manera, el momento, el lugar y otros aspectos de la enajenación, el arrendamiento o la concesión de la licencia.

Notificación anticipada de la enajenación extrajudicial de un bien gravado

149. El régimen debería disponer que, tras un incumplimiento, el acreedor garantizado deberá dar notificación de su intención de proceder a la venta o a otro tipo de enajenación de un bien gravado, a su arrendamiento o a la concesión de una licencia sobre él, sin recurrir a

ningún tribunal ni a otra autoridad. No será preciso efectuar la notificación si el bien gravado es un bien perecedero, si puede perder valor rápidamente o si es un tipo de bien que se puede vender en un mercado reconocido.

150. El régimen debería prever disposiciones que garantizaran que la notificación mencionada en la recomendación 149 pudiera darse de forma eficiente, puntual y fiable, a fin de proteger al otorgante o a otras partes interesadas, evitando al mismo tiempo toda repercusión negativa en los recursos del acreedor garantizado y en el valor potencial neto de liquidación de los bienes gravados.

151. Respecto de la notificación mencionada en la recomendación 149, el régimen debería:

a) Especificar que la notificación deberá darse:

i) Al otorgante, al deudor y a cualquier otra persona que adeude el pago de la obligación garantizada;

ii) A cualquier persona que tenga derechos sobre el bien gravado y que, más de [se especificará el número] días antes de que el acreedor garantizado haya notificado al otorgante, haya dado a conocer por escrito esos derechos al acreedor garantizado;

iii) A cualquier otro acreedor garantizado que, más de [un breve plazo que se especificará] días antes de que se envíe la notificación al otorgante, haya registrado una notificación de garantía real sobre el bien gravado que quede indizada bajo el dato identificador del otorgante; y

iv) A cualquier otro acreedor garantizado que haya estado en posesión del bien gravado cuando el acreedor garantizado ejecutante tomó posesión de dicho bien;

b) Especificar la forma y el momento en que deberá darse tal notificación, así como la fecha y el contenido mínimo, determinando incluso si dicha notificación debería especificar el cálculo de la cuantía adeudada en ese momento y una indicación del derecho del deudor o del

otorgante a obtener que los bienes gravados queden liberados de la garantía real con arreglo a la recomendación 140; y

c) Disponer que la notificación esté redactada en un idioma que sea razonablemente prevea que será entendido por los destinatarios, de modo que queden informados de su contenido. Bastará con que la notificación al otorgante conste en el idioma en que esté redactado el acuerdo relativo a la garantía que se ejecuta.

De la revisión se constata que hay una intervención minina del Estado, y claro está el ejecutado si quiere oponerse a este proceso, puede presentar recursos en sede judicial, para que el Juez verifique la validez del proceso.

En la práctica los ejecutados solo se oponen por controversias en el valor de la cuantía adeudada, o por el valor del cual se ha rematado el bien garantizado. Esto quiere decir que tienen pleno conocimiento de su incumplimiento, razón por la cual, el fruto de la controversia no versa en el cumplimiento o no de la obligación, este tema ya está aceptado tácitamente.

3.2. Proceso extrajudicial de ejecución en España

En la legislación española el Proceso venta extrajudicial de la prenda mobiliaria está contenida en la Ley de Hipoteca Mobiliaria y Prenda Sin Desplazamiento (1954), Código Civil (1889) español, Ley Notarial (1962) española y la Ley de Jurisdicción Voluntaria (2000).

Todo este marco normativo desarrolla un proceso extrajudicial respetando la premisa principal de este proceso, el cual nace de el mutuo consentimiento y la voluntad de las partes, que consienten realizar este proceso, detallado en una cláusula obligatoria que tiene que contener el contrato, el cual es elevado a escritura pública.

Veiga (2016) nos explica el proceso español de la venta extrajudicial de la hipoteca mobiliaria de la siguiente manera:

Se inicia con el requerimiento, este contendrá la exigencia de pago al deudor, cantidad reclamada y causa de vencimiento de la obligación. Al requerimiento se adjuntan los documentos habilitantes. El notario se cerciora que se cumpla con los requisitos legales, y procede a realizar la notificación.

La Ley de Jurisdicción Voluntaria (2000) española determina una obligación al Notario para que este realice todas las actividades posibles para depurar los posibles errores que pueden presentarse al realizar una subasta. En esta parte la norma otorga una responsabilidad civil a los Notarios que ejecutan este proceso extrajudicial.

Una vez realizada la notificación el deudor puede suspender el expediente notarial del proceso de ejecución con las siguientes facultades:

- Pagar la deuda, si esta no es acogida por el acreedor puede realizar una consignación
- No entregar la posesión de los bienes, el deudor si se abstiene de entregar la posesión de los bienes se suspende el tramite y el acreedor tendrá la obligación de exigirlo mediante un proceso convencional judicial.
- Cuando se presenta al Notario una resolución judicial que extinguiere la obligación
- Cuando se determina que el título es falso o ilícito
- Si se presenta una tercería, el proceso se suspende hasta que esta sea resuelta por un proceso convencional judicial
- Si se está realizando un proceso similar en otra Notaría.

La siguiente etapa es el remate, este se publica en un Boletín Oficial del Estado y el aviso de la subasta es como mínimo con antelación a 24 horas de la subasta. La Ley Notarial (1962) española obliga que la subasta sea pública y por medios electrónicos, por lo que de esta manera pueda ser accesible. En España se lo realiza en el Portal de Subastas de la Agencia Estatal de Boletines Oficiales del Estado, para participar en las subastas es necesaria una acreditación de la propia Agencia.

El Notario una vez terminada extiende una Acta con los aspectos trascendentales de la subasta, dejando en claro la reserva de derechos de los Tribunales Judiciales y cierra el acta haciendo constar que la subasta ha sido concluida, el bien ha sido adjudicado, y que se proceda a su protocolización.

En el caso que no haya postores en la subasta electrónica, se constará en el acta y se cerrara el expediente.

En diligencias sucesivas el Notario hará constar el pago del precio acordado por el adjudicatario en máximo 10 días hábiles. La entrega por el Notario de la cantidad al Acreedor o la persona que se haya dispuesto y la devolución de las posturas que no haya sido favorecidas.

Con el Acta del remate a favor del adjudicatario, el representante o el dueño del bien tiene la obligación de suscribir la escritura pública de venta a favor del adjudicatario, si se rehúsa a realizarlo, el acta de remate es suficiente requisito para solicitar su cumplimiento ante un Tribunal Judicial.

Este proceso español se basa estrictamente en la convención de las partes, de allí nace la facultad de tener la ayuda de un notario para poder realizar la venta extrajudicial. En la legislación española aún se tiene muchos vacíos procesales que la propia sociedad ha creado en sus negocios comerciales, como cláusulas abusivas, y la falta de contradicción por parte del deudor.

Este proceso es aplicable para los bienes inmuebles, muebles y los diferentes tipos de prendas, aun así se puede concluir que el deudor puede archivar el expediente por varias opciones, más aún si no entrega la posesión del bien mueble garantizado, por tal razón la importancia de que este proceso sea consensualmente aceptado por las partes.

En el Ecuador, representaría una opción determinante, porque hay algunos casos en donde el deudor desea devolver el bien mueble garantizado de la prenda industrial porque ya

se encuentra imposibilitado de cumplir con la obligación y como tiene el gravamen, la prohibición de enajenar no lo pueden comercializar libremente para cumplir con la obligación.

En algunos casos prometen vender a otras personas otorgándoles solo la posesión o la mera tenencia hasta que se pueda cancelar la deuda y realizar una trasferencia de dominio, de manera informal, el gran problema es que se castiga el precio del bien mueble garantizado.

El tratadista Hernandez (2008. p309) menciona que el proceso de venta extrajudicial de la hipoteca mobiliaria tiene por finalidad lo siguiente: "es el arbitrar un dispositivo, considerando al parecer viable, como cause alternativo para la satisfacción del derecho del acreedor con la dirección del Notario, por lo que no solo se debe analizar el procedimiento como un conjunto de pasos a seguir para obtener la realización de un bien, sino, el control de legalidad y la dirección del Notario.

Es evidente que este proceso es dispositivo y el control de la legalidad lo ejerce las diferentes normas legales que regulan la actuación del Notario, así también, el notario es una autoridad que da fe pública por lo que se estaría respetando el derecho fundamental de Tutela Efectiva.

3.3. Proceso extrajudicial de ejecución en Estados Unidos de Norte América

El proceso de ejecución de un Derecho prendario sobre una garantía mobiliaria se encuentra regulada por el Código Uniforme de Comercio de los Estados Unidos de Norte America UCC (1951) de rango Ley Federal y obligatoria en todos los Estados, pese a que este país es caracteriza por el *comun law,* derecho anglosajón, un marco normativo que se desarrolla por precedentes judisprudenciales, lo cual tiene como consecuencia la creación de diferentes leyes en cada Estado que conforman los Estados Unidos de Norteamérica, este código aplicable a todos los Estados ha sido una de las excepciones, porque recopila los principales conceptos mercantiles para todos.

El catedrático Beck (1994) actualmente profesor en *Arizona State University Sandra Day O'Connor College of Law*, nos menciona que: el código UCC fue ratificado en todas las legislaturas estatales en 1951 como Ley federal, el cual determina que la garantía prendaria se lo denomina como *security interest*, de naturaleza abierta para todos los bienes. Estos deben cumplir con 4 características especiales.

a. La garantía prendaria comprende para los bienes que constan en el acuerdo de garantía, así también por los bienes futuros que el deudor podría adquirir desde el préstamo, especificando esta característica principal en el acuerdo de garantía.

b. La garantía prendaria debe constar en un registro comercial amplio unitario y exclusivo, que surte efectos a nivel nacional. El acuerdo de garantía puede contener cualquier nombre jurídico, siempre y cuando sea bajo la norma legal que reconozca un derecho de garantía, como por ejemplo reserva de dominio, venta condicional, consignación, garantía de fondos etc.

c. No se obliga a determinar todas las características de la garantía prendaria, el sistema de registro para las garantías prendarias es un sistema de aviso general de los derechos de garantía prendaria que existen sobre los bienes del deudor a favor de otras personas.

d. El sistema de registro otorga el derecho de prioridad cuando se reclama una garantía, en cuestión de la fecha tiene más prioridad el que se registra primero, esto aplicable a nivel nacional.

En el derecho mercantil general estadounidense no es muy formal ni obligatorio, según lo que determina el Código Uniforme de Comercio UCC (1951) por ejemplo los contratos de compraventa se puede hacer de cualquier manera suficiente para mostrar un acuerdo entre las partes, aún así, el mismo código determina un requisito principal para las garantías prendarias, esta deben contener un *security agreement*, un acuerdo de garantía, que crea y da en prestación una garantía, formalmente suscrito.

Por lo expuesto se concluye que aunque el contrato de compraventa no este formalmente suscrito por las partes, el acuerdo de garantía prendaria sobre cualquier bien mueble tiene que estar formalizado. El acuerdo de garantía esta más desarrollado para todo los tipos de bienes que pueden ser objeto de esta garantía, hasta por ejemplo se puede realizar una garantía prendaria sobre el capital del préstamo, y todos los bienes futuros que el deudor obtenga con el uso del capital financiado, se lo llama *parchase money security interest*, debe estar formalmente suscrito por las partes e inscrito en el Registro Comercial, el cual otorga derechos para las partes en todos los Estados, a pesar que cada Estado mantenga legislación distinta.

El proceso de ejecución de las garantías prendarias en el derecho estadounidense también es más practico. De conformidad con el Código Uniforme de Comercio (1951) estadounidense, La Comisión General de Comercio, *Trade Commision, Consumer Information* (2019) FTC de Estados Unidos, y La Agencia Nacional de Protección Financiera al Consumidor, *Federal Consumer Financial Protection Bureau* (2016) de Estados Unidos, y *Findlaw* (2019) un *Corporate Counsel*, detallan que el proceso de ejecución de una garantía prendaria se lo realiza de manera particular y privada, sin la intervención de un Notario, ni la intervención de un Juez, ni de ninguna Autoridad, únicamente ejecutado por el acreedor prendario.

El acreedor prendario tiene importantes derechos sobre el bien, estos sobre todo el de poder recuperar la posesión, o rescatar el bien, y proceder a realizar la venta a un tercero sin necesidad de recurrir ante una Corte, este proceso debe estar debidamente detallado en el contrato de garantía prendaria.

Este derecho puede estar limitado con reglas para embargar el bien, y revenderlo, según el Estado. En el contrato se debe detallar como el deudor prendario cumple con el requisito de el incumplimiento de obligaciones, por lo que el acreedor prendario, una vez que se cumple

con este requisito, puede incautar el bien en el momento que se incumplan los pagos, de manera particular sin necesidad de notificación previa, en la mayoría de Estados el acreedor prendario tiene el derecho de ingresar a la propiedad del deudor prendario para realizar el embargo.

Este derecho del acreedor está limitado por garantía constitucional de no alterar el espacio público, en algunos Estados restringe el uso de la fuerza física, manifestar amenazas de fuerza física, o incautar el bien que está en un garaje cerrado sin autorización previa, en la mayoría de casos se puede observar que los embargos se realizan cuando el deudor prendario estaciona el vehículo en espacios públicos, o en centros comerciales.

Una vez que ha sido recuperado el vehículo por parte del acreedor prendario, puede decidir entre conservar el bien, aplicando una compensación a la deuda, o revenderlo en una subasta pública o privada, según lo que se disponga en el contrato, el deudor prendario tiene el derecho de ser informado sobre el tipo de proceso que se realizará con el bien mueble garantizado, si es una subasta tiene derecho a que se le informe el día y la hora en la que se efectuará, con el objeto que pueda participar como postor.

El deudor prendario tiene el derecho de recuperar el bien, pagando el monto total de la deuda más los gastos de recuperación, el costo de preparación para la venta en pública o privada subasta y los honorarios del abogado, en algunos Estados el deudor prendario puede restaurar el contrato con garantía prendaria, cancelando las cuotas atrasadas, y reanudando los pagos mensuales de su financiamiento.

Otra limitación que tiene el acreedor prendario es la obligación de vender el bien mueble en un Precio Comercialmente Razonable, con el objeto de que no se perjudique al deudor prendario con la venta en un precio menor, en el caso el acreedor prendario incumpla esta obligación, el deudor prendario tiene el derecho de proponer una demanda de Daños y

Perjuicios por la Diferencia Impaga que puede incurrir, si el bien no se vende en subasta por un Precio Comercialmente Razonable.

El deudor prendario también tiene el derecho de ser informado por las pertenencias personales que permanecían dentro del bien incautado, y de como puede recuperarlos, esto se realiza mucho cuando son embargos de vehículos en estacionamientos públicas.

Si con la venta y aplicación en la deuda del bien mueble en garantía prendaria, no se cancela la obligación totalmente, el acreedor prendario tiene el derecho de iniciar un proceso legal con una demanda por la diferencia impaga, el saldo de la deuda, y los gastos generados en la recuperación y venta en subasta, ante las Cortes competentes de su Estado.

En conclusión el proceso de ejecución de la garantía prendaria en Estados Unidos de Norteamérica se lo realiza de manera particular, impulsado por el acreedor prendario, respetando derechos generales. Este proceso debe estar plenamente detallado en el contrato de garantía prendaria. No interviene ningún funcionario publico, autoridad competente, ni tampoco es obligatorio el iniciarlo en un Corte Judicial. Este proceso nace de la voluntad de las partes, determinadas en el contrato, o acuerdo de garantía prendaria.

Se inicia propiamente un proceso judicial, solo cuando el acreedor prendario, solicite el pago del saldo de la deuda, en los casos que se presenten.

3.4. Proceso de ejecución extrajudicial en Ecuador

Una vez que hemos entendido que este proceso nace de la voluntad de las partes, tanto en España, como en Estados Unidos de Norteamérica, y lo recomienda la Comisión de la Naciones Unidas de Derecho Mercantil Internacional, Ecuador tiene la posibilidad de poder aplicarlo en la legislación ecuatoriana, porque es una solución para no acumular causas en la jurisdicción ordinaria, y una rápida solución para cancelar valores adeudados.

Su desarrollo en la normativa ecuatoriana no puede realizarse directamente como un proceso privado de ejecución como se lo realiza en Estados Unidos de Norteamérica, primero

por no tener una normativa desarrollada para efectuarlo, y segundo no tenemos jurisprudencia que haya resuelto esta facultad entre las partes.

Además el único precedente que tenemos, es el llamado proceso de venta convencional que realizaban los Fideicomisos de Garantía de vehículos, constituidos por las financieras con el objeto de poder realizar la recuperación y venta del vehículo particularmente.

Este modelo de negocio se lo realizaba de conformidad con la Ley de Mercado de Valores que a partir del año 2014 forma parte del Libro II del Código Orgánico Monetario y Financiero (2014), esta Ley facultaba la constitución del Fideicomiso de Garantía de vehículos cuya particularidad fue que, los vehículos fideicomitidos no podían ser embargados ni sujetos a ninguna medida precautelatoria o preventiva por parte de otros acreedores, y que en caso de impago de obligaciones, el Fideicomiso podía iniciar el proceso contractual convencional de enajenación de los bienes fideicomitidos, que su finalidad era la incautación y subasta privada de los vehículos.

El deudor era un Constituyente adherente quien transfería la propiedad del vehículo, que lo adquirió a favor del Fideicomiso de Garantía, con el objeto de cumplir con las obligaciones que tenía con el Beneficiario o Acreedor del Fideicomiso, el Constituyente adherente o deudor usaba el vehículo como Comodato a titulo Precario, así también tenía la obligación de custodia y tenencia del vehículo fideicomitido.

Si se cancelaba la obligación el Fideicomiso se restituía la propiedad del vehículo al Constituyente adherente, en este caso el deudor. Si por otro lado el deudor no cumplía la obligación se activaba el proceso de venta convencional del Vehículo por parte del Fideicomiso de Garantía previa instrucción del Beneficiario del Fideicomiso o Acreedor. Se realizaban embargos y subastas privadas de manera directa por la Fiduciaria del Fideicomiso de Garantía.

Estos Fideicomisos de Garantía tuvieron como resultado muchas demandas tanto en los Derechos al consumidor, como acciones constitucionales, que concluyó como resultado la promulgación de la Ley Orgánica de Regulación de Créditos para Viviendas y Vehículos (2012), donde se prohíbe la realización de estos Fideicomisos de Garantía para los Vehículos, lo que da como resultado la terminación de esta práctica.

Por otra parte, el proceso de Ejecución Extrajudicial de España, es más apto para poder desarrollarlo en el Ecuador. No solo porque nace de la voluntad de las partes en un contrato debidamente suscrito y efectivamente inscrito. Además por tener una naturaleza estrictamente contractual, y realizarlo ante un Notario, si hay alguna inconformidad por parte del deudor, se suspende y se lo propone ante la jurisdicción ordinaria la resolución de este conflicto.

En Ecuador el Notario ya realiza diferentes procesos voluntarios como la Liquidación de la Sociedad Conyugal, Consignaciones, Notificaciones de Cesiones de Créditos de conformidad con el Artículo 18 de la Ley Notarial (1966) ecuatoriana.

Así también, las partes tienen la necesidad de poder estar facultados para realizar un proceso extrajudicial de ejecución, y no estar obligados estrictamente en ir a la jurisdicción ordinaria para poder realizar una venta del bien mueble prendado. Ademas está comprobada la necesidad por parte de la función judicial por la grave acumulación de causas que se presentan, donde esta investigación ha demostrado, que una de las causas son los procedimientos administrativos, para poder desarrollar el proceso de ejecución en los tiempos que establece la ley.

Para su aplicación se tiene que añadir la facultad a los notarios públicos en la Ley Notarial ecuatoriana, y para las partes, se tiene que incluir obligatoriamente la cláusula de común acuerdo para realizar la venta extrajudicial del bien mueble gravado, entre otras reformas.

En España el Colegio de Notarios tiene una pagina web para realizar el remate en linea, si vamos a aplicar el modelo español se recomendaría que el Colegio de Notarios de Ecuador tenga esta facultad, o que califique Ejecutores de remates que se encargarían de esta etapa.

En la Subasta pueden convenir en el contrato que se realice por un Martillador publico calificado, o también por una Subasta privada, encargada por una empresa calificada, quien será el ejecutor del remate para esta etapa.

Este proceso terminaría con el Acta del remate a favor del adjudicatario, el propietario del bien tendría la obligación de suscribir la escritura pública de venta a favor del adjudicatario posteriormente. Se tendría que reformar la Ley Notarial (1966) para que se determine que el Acta de remate sea un Título de ejecución con el fin de que si el propietario o dueño se rehúsa a suscribir la escritura de venta a favor del adjudicatario, este podría reclamar esta obligación ante un Juez competente mediante un proceso de ejecución.

4. Conclusiones.

Esta investigación se inicia con interrogante de si el proceso de ejecución judicial de prendas industriales es efectivo, y si cumple con la necesidad de los demandantes, para ello se ha estudiado la definición de la Prenda Industrial, su naturaleza como Negocio Jurídico con su cumplimiento de obligaciones, el proceso de ejecución de la Prenda Industrial. Se ha realizado un análisis estadístico, con el objeto de tener resultados actualizados del estado de las causas presentadas en el 2017 y 2018, y finalmente los procedimientos extrajudiciales de los países de España y Estados Unidos para ejecutar estas garantías prendarios de bienes muebles.

Por todos lo expuesto se puede concluir que no hay un concepto definido que abarque todas las características de la prenda industrial, por lo que el concepto que se ha desarrollado es el siguiente: La prenda industrial es un derecho real de garantía en cosa ajena de bienes muebles determinados en la ley, con obligación registral, sin desplazamiento de la posesión, con la condición de que la posesión de la cosa pignorada se mantenga con el deudor.

Así también, las partes en un negocio jurídico de garantía tienen expectativas similares, el acreedor prendario por su parte, espera que el deudor cumpla con su obligación de pago, así también el deudor prendario busca que el acreedor prendario cumpla con su obligación que haya contraído por el negocio jurídico.

Cuando se presenta el incumplimiento de las obligaciones contraídas, aún si el deudor prendario quiere cumplir sus obligaciones voluntariamente, comúnmente no puede llegar a cumplir con el contrato, y es cuando se activa la vía ejecutoria pero nunca se puede comparar este modo de cumplimiento del contrato, con el cumplimiento voluntario o extrajudicial, por ser más costoso, más largo, y tener una finalidad incierta,

ya que si el deudor aun con la ejecución no cumple con el contrato, puede llegar a una insuficiencia, y no cumplirla.

En el análisis estadístico concluimos que solo en el año 2018 calculado hasta el mes de agosto la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador AEADE (2018), determina que se han vendido 10.763 vehículos (unidades) de los cuales el 31% de las ventas de vehículos han sido mediante financiamiento.

En el año 2018 se han presentado 289 causas de las cuales solo se han resuelto el 58.82%, dejando aún en trámite 41.17%% en un año calendario. Lo que nos demuestra que entre el año 2017 y 2018 hay un incremento del 4.87% en el año. Por lo que podemos asumir que para el año 2019 habrá un incremento aproximado de 4%.

Estos resultados nos dan la perspectiva de que cada año aumentara el ratio de causas sin conclusión, que puede llegar hasta un 80%, lo cual lo convierte en insostenible para la función judicial seguir realizando el proceso de ejecución para contratos de prenda industrial.

Hasta la presente fecha no se ha presentado una solución eficaz para la fiscalización de las actuaciones de los depositarios judiciales que ha perdido el bien gravado y el proceso de ejecución se paraliza, por lo que únicamente el Ejecutado tendría que iniciar la queja correspondiente mediante un proceso administrativo al Departamento Disciplinario de la función judicial, para su respectiva sanción, pero este procedimiento administrativo termina con una sanción y presunción de responsabilidad penal lo cual no da solución al proceso de ejecución iniciado.

Así también, la mayoría de depositarios que son sancionados o mantienen investigaciones activas, y siguen siendo sorteados recibiendo cada día más bienes para su custodia.

En este estudio se constata que hay una corriente doctrinal de intervención minina del Estado, y claro está el ejecutado si quiere oponerse a este proceso extrajudicial de ejecución, puede presentar recursos en sede judicial, para que el Juez verifique la validez del proceso.

En la práctica los ejecutados solo se oponen por controversias en el valor de la cuantía adeudada, o por el valor del cual se ha rematado el bien garantizado. Esto quiere decir que tienen pleno conocimiento de su incumplimiento, razón por la cual, el fruto de la controversia no versa en el cumplimiento o no de la obligación, este tema ya está aceptado tácitamente.

En conclusión el proceso de ejecución de la garantía prendaria en España nace del común acuerdo de las partes que lo formalizan en un contrato o escritura, la ejecución está guiada con la intervención del Notario, autoridad competente quien solo verifica que se hayan realizado las actuaciones de conformidad con el contrato de garantía prendaria y la Ley,

Caso contrario, el proceso de ejecución de la garantía prendaria en Estados Unidos de Norteamérica se lo realiza de manera particular, impulsado por el acreedor prendario, respetando derechos generales. Este proceso debe estar plenamente detallado en el contrato de garantía prendaria. No interviene ningún funcionario publico, autoridad competente, ni tampoco es obligatorio el iniciarlo en un Corte Judicial. Este proceso nace de la voluntad de las partes, determinadas en el contrato, o acuerdo de garantía prendaria.

Se inicia propiamente un proceso judicial, solo cuando el acreedor prendario, solicite el pago del saldo de la deuda, en los casos que se presenten.

Por todo lo expuesto, y considerando la experiencia en ambos países y en Ecuador, se concluye que en necesario acoger las recomendaciones de la Comisión de las Naciones Unidas del Derecho Mercantil Internacional, que determinan tener en el marco normativo un proceso de ejecución extrajudicial, donde hasta tienen estructurado en todas sus recomendaciones.

Este proceso se podría iniciar con la experiencia de España, donde nace de una voluntad de las partes formalizadas en un contrato, y la ejecución guiada por un Notario, donde en caso de controversia se suspende el proceso y se traslada a sede Judicial.

Para su aplicación se tiene que añadir la facultad a los notarios públicos en la Ley Notarial ecuatoriana, y para las partes, se tiene que incluir obligatoriamente la cláusula de común acuerdo para realizar la venta extrajudicial del bien mueble gravado, entre otras reformas que se han mencionado.

Referencia Bibliográfica

1. Asociación de Bancos del Ecuador (2019). Boletín Macroeconómico abril 2019. Recuperado de https://www.asobanca.org.ec/publicaciones/boletin-macroeconomico

2. Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador AEADE (15 de agosto de 2018). Ecuador en Cifras. Boletín No. 23, p.7.

3. Beck, D (1994). *Garantías sobre bienes muebles en el sistema estadounidense*, Mexico: Revista de Derecho Notarial

4. Cevallos, V. V. (2011). *Contratos Civiles y Mercantiles Tomo III*, Quito: Editorial Jurídica del Ecuador.

5. Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (2010). Guía Legislativa de la CNUDMI sobre las operaciones garantizadas. New York: Naciones Unidas.

6. Código Civil [Código]. (2005). Ecuador

7. Código Civil [Código]. (1889). España

8. Código Orgánico General de Procesos [Código]. (2015). Ecuador

9. Código Orgánico Monetario y Financiero Libro II Ley Mercado Valores [Código]. (2014). Ecuador

10. Código de Comercio [Código]. (1960). Ecuador

11. Código Uniforme de Comercio-*Uniform Commercial Code* [Código]. (1951) Estados Unidos de Norteamérica

12. Constitución de la República del Ecuador [Const.]. (2008). Ecuador

13. Consumer Financial Protection Bureau (2016) *Consumer Financial Protection Bureau Proposes Rule to End Payday Debt Traps.* Recuperado de https://www.consumerfinance.gov/about-us/newsroom/consumer-financial-protection-bureau-proposes-rule-end-payday-debt-traps/

14. Decreto de 31 de diciembre de 1970 [Ley].(1970). España

15. Díaz E. (2014) Códigos de conducta y préstamos hipotecarios. Dynkinson

16. Dirección Nacional de Estudios Jurimétricos y Estadística Judicial / Sistema Automático de Trámite Judicial Ecuatoriano SATJE (2018) Quito: Unidad Provincial de Estudios Jurimétricos y Estadística Judicial.

17. Domenech F. (2015) Consejo General del Notariado, Cuadernos de Derecho y Comercio Nro 64, Madrid: Dykinson

18. Escorza, A. D. B. y. M. d. C. A. (2017). *Derecho Mercantil (5a. ed)* (M. d. C. A. Escorza Ed. 5a ed.), Mexico: Iure editores.

19. Federal Trade Commision, Consumer Information. (2019). Vehicle Repossesión. Recuperado de https://www.consumer.ftc.gov/articles/0144-vehicle-repossession

20. Fernández, D. P. L. (2013). Publicidad material y fe pública en el Registro Mercantil: tercero mercantil-registral y tercero hipotecario, Madrid: Marcial Pons Ediciones Jurídicas y Sociales

21. FindLaw.(2019). Corporate Counsel.*Vehicle Repossession*. Recuperado de https://corporate.findlaw.com/finance/vehicle-repossession.html

22. Gómez J (2013). La venta extrajudicial ante notario de la finca hipotecada: constitucionalidad y diferencias con la ejecución directa judicial, Madrid: El notario del siglo XXI , núm. 51, septiembre-octubre 2013, p. 56.

23. Goldschmidt, J. (2016). Derecho, derecho penal y proceso. tomo ii : Derecho procesal civil.

24. Hernández, B. E. D. R. (2008). La ejecución judicial civil y sus alternativas en España y México

25. Jirón, M. (2013). Manual de derecho mercantil y societario, Loja: Ediloja

26. Larrea, H. J. (2008). Manual elemental de derecho civil 3. volumen 8: contratos ii, Quito: Corporación de Estudios y Publicaciones.

27. Lacruz, B. J. L. (2012). Nociones de derecho civil patrimonial e introducción al derecho (7a. ed.), España: Dykinson.

28. Llanos Malca y Sanchez (2005). *El Mundo Del Acto Jurídico Y Del Negocio Jurídico.* (Trabajo de investigación) Recuperado de https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5496836.pdf

29. Ley 1/2000 de Enjuiciamiento Civil [Ley]. (2000). España

30. Ley de Hipoteca Mobiliaria y Prenda sin Desplazamiento [Ley]. (1954). España

31. Ley Notarial [Ley]. (1966). Ecuador

32. Ley Notariado del 28 de mayo de 1962. [Ley]. (1962). España

33. Ley 15/2015 de 2 de julio de 2015 de Jurisdicción Voluntaria. [Ley]. (2015). España

34. Ley Orgánica de Regulación de Créditos para Viviendas y Vehículos. [Ley]. (2012). Ecuador

35. Ospina, F. G. (2015). Teoría general del contrato y del Negocio Jurídico, Bogotá: Editorial Temis Obras Jurídicas.

36. Ramírez, R. C. (2011) *Curso de Legislación Mercantil,* Loja: Indugraf Industria Gráfica Amazonas

37. Real Decreto Ley 6/2012. [Ley]. (2012). España

38. Real Decreto Español [Ley]. (1971). Ecuador

39. Reglamento de la Ley de Régimen Tributario [Reglamento]. (2010). Ecuador

40. Reglamento de oficinas de Alguaciles y Depositarios Judiciales [Reglamento]. (2008). Ecuador

41. Rocha, O. C. (2015) *Introducción a la teoría del derecho: manual de clase,* Bogota: Editorial Universidad del Rosario

42. Rogel, V. C. (2017). *Derecho de cosas (2a. ed.)*, Madrid: Editorial Reus, S.A

43. Sabater, S. J. M. (2013). La liquidación de cargas en el proceso de ejecución civil

44. Saenz, R. J. L. (2015) La reserva de dominio de bienes muebles, Logroño: D - Universidad de La Rioja;

45. Sirgardo, E. D. (2014) El negocio jurídico, la abstracción y el derecho civil alemán, Chile; Revista de Derecho · Escuela de Postgrado Nº 6

46. Veiga, C. A. B., & Sánchez, C. E. (2016). Tratado de derecho civil: las garantías. tomo i. volumen 1: garantías personales. prenda y anticresis, España: Wolters Kluwer España.

47. Véscovi E. (2006). Teoría General del Proceso, Bogotá: Editorial Temis S.A.

48. Tribunal Supremo español, Sala Civil, (4 de mayo de 1998), núm. de Recurso: 639/1994, Sentencia 402/1998.

49. Tribunal Supremo en el sentencia, Sala Contencioso, (16 de octubre de 1995), núm. de Recurso: 7099/1992, Sentencia 5078/1995

ANEXOS

Código descarga documento firmado electrónicamente.

Oficio-DP17-2019-0020-OF **TR: DP17-EXT-2019-00063**

Quito D.M., lunes 14 de enero de 2019

Asunto: RESPUESTA OFICIO S/N LUIS ALONSO MORENO MENA

Abogado
Luis Alonso Moreno Mena

Ciudadano

Reciba un atento y cordial saludo, en atención al oficio S/N mediante el cual se solicita:

"...un cuadro resumen de datos, los cuales serán de vital importancia en mi investigación académica para la tesis de la Maestría Derecho Procesal y Litigación Oral, en la Universidad SEK. Los siguientes datos:

1) Número de procesos ingresados en el 2017 y 2018, Delito: Ejecución, Procedimiento: Contratos Prendarios.

2) Número de procesos resueltos en el 2017 y 2018, Delito: Ejecución, Procedimiento: Contratos Prendarios..."

A continuación, me permito remitir la información solicitada:

CAUSAS INGRESADAS 2017 - 2018 - UNIDAD JUDICIAL CIVIL CON SEDE EN LA PARROQUIA IÑAQUITO				
ASUNTO	**PROCEDIMIENTO**	**2017**	**2018**	**TOTAL 2017 - 2018**
EJECUCION DE CONTRATO PRENDARIO Y RESERVA DE DOMINIO	EJECUCIÓN	197	115	312
CONTRATOS PRENDARIOS	EJECUCIÓN	35	160	195
EMBARGO Y REMATE DE PRENDA	EJECUCIÓN	14	12	26
CONTRATOS DE PRENDA ESPECIAL DE COMERCIO	EJECUCIÓN	2	2	4

Anexo 1

CONSEJO DE LA JUDICATURA

Firmado por YOLANDA DE LAS MERCEDES YUPANGUI CARRILLO
C = EC
L = QUITO

TOTAL		**248**	**289**	**537**

Fuente: Dirección Nacional de Estudios Jurimétricos y Estadística Judicial / Sistema Automático de Trámite Judicial Ecuatoriano (SATJE) / **Fecha de corte de información:** 31 de diciembre de 2018 / **Elaborado por:** Unidad Provincial de Estudios Jurimétricos y Estadística Judicial

CAUSAS RESUELTAS 2017 - 2018 UNIDAD JUDICIAL CIVIL CON SEDE EN LA PARROQUIA IÑAQUITO				
ASUNTO	**PROCEDIMIENTO**	**2017**	**2018**	**TOTAL 2017 - 2018**
EJECUCION DE CONTRATO PRENDARIO Y RESERVA DE DOMINIO	EJECUCIÓN	138	103	241
CONTRATOS PRENDARIOS	EJECUCIÓN	6	57	63
EMBARGO Y REMATE DE PRENDA	EJECUCIÓN	8	9	17
CONTRATOS DE PRENDA ESPECIAL DE COMERCIO	EJECUCIÓN		1	1
TOTAL		**152**	**170**	**322**

Fuente: Dirección Nacional de Estudios Jurimétricos y Estadística Judicial / Sistema Automático de Trámite Judicial Ecuatoriano (SATJE) / **Fecha de corte de información:** 31 de diciembre de 2018 / **Elaborado por:** Unidad Provincial de Estudios Jurimétricos y Estadística Judicial

Particular que comunico a usted para los fines pertinentes.

Atentamente,

MGS. Yolanda De Las Mercedes Yupangui Carrillo
Delegada Provincial
Dirección Provincial de Pichincha

SOLICITUD DE INFORMACIÓN TRAMITE DP17-EXT-2019-00063