

UNIVERSIDAD NACIONAL “HERMILIO VALDIZÁN”

ESCUELA DE POST GRADO



**“CONTRATOS MODERNOS Y SU LEGISLACION
PROPIA EN EL CERCADO DE LIMA - 2016”**

**TESIS PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRO
EN DERECHO - MENCIÓN CIVIL COMERCIAL**

TESISTA:

EDUARDO JUAN AUGUSTO MACCHIAVELLO CÁCERES

LIMA – PERÚ

2017

DEDICATORIA

A mis alumnos de la Universidad Peruana Los
Andes

AGRADECIMIENTO

A LAS AUTORIDADES Y DOCENTES DE LA
UNHEVAL

A LOS REPRESENTANTES Y DIRECTIVOS DE
LA CAMARA DE COMERCIO DE LIMA

RESUMEN

Objetivo: Determinar la aplicabilidad de los contratos modernos y su legislación, por los gremios de la cámara de comercio de Lima 2016

Metodología: Investigación dogmática y no experimental de tipo observacional, transversal, prospectiva y descriptiva. Ex Post Facto debido a que los cambios ya ocurrieron. La muestra (5 por cada gremio) representativas de gremios (15) de la cámara de Comercio de Lima, con una muestra total de 75 empresas.

Resultado: Las empresas dedicadas a Importadores y comercializadores de productos químicos, Retail y distribución, Comercio exterior - x.com, Servicios y Pequeña empresa – cope, tienen mejores oportunidades en términos de eficacia de la ley. Las empresas dedicadas a Infraestructura, edificaciones e ingeniería, Tecnologías de la información y de las comunicaciones, Pequeña empresa – cope tienen mejores oportunidades en términos de Disponibilidad de la ley; y los gremios: de Importadores y comercializadores de productos químicos, Retail y distribución, Tecnologías de la información y de las comunicaciones, Turismo – comtur, Pequeña empresa – cope, en términos de costo beneficio.

Conclusión: Los contratos atípicos son aquellos que no poseen regulación legal propia, así mismo agrega que las labores de creación de nuevas figuras contractuales no pueden en verdad ir muy lejos de los ordenamientos jurídicos desarrollados. Los contratos LEASING, UNDERWRITING y JOINT VENTURE, son los de aplicación más frecuentes con 21.3%, 20.0% y 17.3% respectivamente en los contratos innominados teniendo como fuente de estudio a los 15 gremios de la Cámara de Comercio de Lima

Palabras clave: Contratos modernos, LEASING, UNDERWRITING y JOINT VENTURE.

SUMMARY

Objective: To determine the applicability of modern contracts and their legislation, by the guilds of the Chamber of Commerce of Lima 2016

Methodology: Dogmatic and non-experimental investigation of observational, transversal, prospective and descriptive type. Ex Post Fact because the changes have already occurred. The sample (5 for each guild) representing guilds (15) of the Chamber of Commerce of Lima, with a total sample of 75 companies.

Result: Companies engaged in Importers and Traders of Chemicals, Retail and Distribution, Foreign Trade - x.com, Services and Small Business - Cope, have better opportunities in terms of effectiveness of the law. The companies dedicated to Infrastructure, buildings and engineering, Information and communication technologies, Small business - cope have better opportunities in terms of Availability of the law; And guilds: of Importers and marketers of chemicals, Retail and distribution, Information and communication technologies, Tourism - comtur, Small company - cope, in terms of cost benefit.

Conclusion: Atypical contracts are those that do not have their own legal regulation, and adds that the work of creating new contractual figures can not really go very far from the developed legal systems. The LEASING, UNDERWRITING and JOINT VENTURE contracts are the Of the most frequent applications with 21.3%, 20.0% and 17.3%, respectively, in the unnamed contracts having as source of study the 15 guilds of the Chamber of Commerce of Lima

Key words: Modern contracts, LEASING, UNDERWRITING and JOINT VENTURE.

INTRODUCCIÓN

Los cambios generados por la modernización de la economía y las necesidades del tráfico comercial de la producción de bienes y servicios, la comercialización de materias primas u otros elementos del proceso productivo, generan un evidente incremento en el tráfico comercial, es en este contexto que el derecho no se queda estático, debe evolucionar de acuerdo a los cambios sociales y económicos que se generan en la actualidad, se trata pues que después de la existencia de un derecho en materia comercial sujeto a determinados contratos nominados ahora se requiere la modernización del derecho comercial por lo menos en materia contractual, es así que mediante un marco legal general se dé apertura a unas nuevas modalidades contractuales que hemos extraído de los contratos que se desarrollan en el exterior, apliquemos los mismos en nuestro derecho comercial, incorporándolos dentro de nuestro marco legal contenido en nuestro código civil, en forma gradual, ya que la incorporación de los mismos en forma intempestiva podría generar una inestabilidad económica y a la vez una inestabilidad jurídica en materia comercial.

La contratación moderna tiene los requisitos de forma e interpretación de los contratos tradicionales, y se efectúa en forma estandarizada; es más ágil en su formación por no resultar de negociaciones individuales paritarias entre los intervinientes, sino por la determinación de las bases y cláusulas de contratación que expresan la voluntad normativa de las partes, lo que no le resta validez consensual ni buena fe; y se plasma generalmente en formularios como sucede principalmente en la actividad de las empresas bancarias, financieras, de seguros, de transporte; adquiere tipicidad social,

consuetudinaria, derivada de la autonomía privada en lo referente a la libertad contractual expresada en las repetidas conductas individuales que le van otorgando personalidad propia y homogeneidad.

La presente investigación tiene como objetivo “Determinar la aplicabilidad de los contratos modernos y su legislación, por los gremios de la cámara de comercio de Lima 2016” cuyo desarrollo consta de:

En el Capítulo I, el lector encontrará en el planteamiento del problema una descripción de la realidad problemática de los contratos modernos que no son nominados, no por carecer de una denominación precisa, sino porque no se encuentran regulados legalmente en nuestro código civil, es por eso que este trabajo está dirigido para poner sobre el tapete las consideraciones del, por qué es necesario un tratamiento especial sobre los contratos modernos.

En el Capítulo II, en el Marco Teórico se presenta los antecedentes, las Bases Teóricas que fundamentan las correlaciones entre las diversas variables, las definiciones conceptuales. Contratos innominados o atípicos que provienen de otros sistemas jurídicos, con certeza del exterior que han recogido los diversos usos y costumbres con la finalidad de concretar el negocio en nuestro territorio en términos de eficacia de la ley, de Disponibilidad de la ley y de costo beneficio.

En el Capítulo III, Marco Metodológico, se precisa el tipo, nivel y diseño de la investigación teniendo en cuenta el control de las variables. Se precisa la población y los instrumentos.

En el Capítulo IV, Resultados, orientados por los objetivos e Hipótesis del estudio, se utilizan tablas y gráficos para mostrar los hallazgos del estudio, y se contrastan las hipótesis y la prueba estadística pertinente.

En el Capítulo V, Discusión, se contrastan los resultados obtenidos con los referentes bibliográficos del estudio, con las hipótesis.

Al final de la tesis se presentan las conclusiones del estudio orientado por los objetivos e hipótesis y las sugerencias del estudio. Una bibliografía utilizada y los anexos complementan la presentación de la tesis.

INDICE DE TABLAS

Tabla N° 1: Empresas inscritas en la Camara de Comercio de Lima que aplicaron los contratos modernos _____	55
Tabla N° 2: GREMIOS VERSUS CONTRATO DE JOINT VENTURE, CONTRATO DE LEASING, CONTRATO DE UNDERWRITING _____	57
Tabla N° 3: Gremios versus eficacia de la ley _____	58
Tabla N° 4: Eficacia de la ley _____	59
Tabla N° 5: Gremios versus disponibilidad de la ley _____	60
Tabla N° 6: Disponibilidad de la ley _____	61
Tabla N° 7: Gremios versus costo beneficio _____	62
Tabla N° 8: Costo Beneficio _____	63
Tabla N° 9: Prueba de normalidad _____	67
Tabla N° 10: Prueba para una muestra del contrato Joint venture _____	68
Tabla N° 11: Prueba para una muestra del contrato Leasing _____	68
Tabla N° 12: Prueba para una muestra del contrato UNDERWRITING _____	69
Tabla N° 13: Eficacia en los contratos modernos: JOINT VENTURE, LEASING y UNDERWRITING _____	70

INDICE DE GRAFICOS

Gráfico N° 1: Empresas inscritas en la Camara de Comercio de Lima que aplicaron los contratos modernos _____	56
Gráfico N° 2: eficacia de la ley _____	58
Gráfico N° 3: Gremios versus disponibilidad de la ley_____	60
Gráfico N° 4: Gremios Versus costo beneficio _____	62

CONTENIDO

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
RESUMEN	iv
SUMMARY.....	v
INTRODUCCIÓN.....	vi
INDICE DE TABLAS	ix
INDICE DE GRAFICOS	x
CAPÍTULO I: PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN	1
1.1 DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA	1
1.2 FORMULACION DEL PROBLEMA	3
1.2.1 Problema General.....	3
1.2.2 Problemas Específicos	3
1.3 OBJETIVOS	4
1.3.1 Objetivo General:.....	4
1.3.2 Objetivos Específicos:.....	4
1.4 HIPOTESIS	4
1.4.1 Hipótesis General	4
1.5 VARIABLES Y SU OPERACIONALIZACION.....	4
1.6 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA	6
1.7 VIABILIDAD.....	8
1.8 LIMITACIONES	8
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	10
2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	10
2.2 BASES TEÓRICAS	15
2.2.1 Definición legislativa de contratos según el código civil peruano de 1984.....	15
2.2.2 El derecho internacional	17

2.3	JOINT VENTURE, ESTRATEGIA PARA LOGRAR LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL EN EL PERÚ	22
2.4	LEASING. EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO	23
2.4.1	Naturaleza jurídica del contrato de leasing	25
2.5	CONTRATO UNDERWRITING. NATURALEZA JURÍDICA y CARACTERÍSTICAS.....	26
2.5.1	Naturaleza jurídica y características	27
2.5.2	Partes contratantes y/o intervinientes	30
2.5.3	Derechos y obligaciones de las partes	31
2.6	IMPORTANCIA DEL PRINCIPIO DE AUTONOMÍA DE LA VOLUNTAD Y SUS LÍMITES EN EL ORDENAMIENTO JURÍDICO.....	32
2.7	CONTRATOS ATÍPICOS O INNOMINADOS	33
2.8	CONTRATOS MERCANTILES MODERNOS	34
2.9	LEASING EN EL PERÚ.....	35
2.10	DEFINICIÓN DE TÉRMINOS.....	36
2.10.1	Contrato	36
2.10.2	Definición de los contratos modernos	37
2.11	TIPOS DE CONTRATOS MODERNOS	38
2.11.1	El contrato de arrendamiento financiero leasing	38
2.11.2	El contrato de descuento	39
2.11.3	El contrato de factoring	39
2.11.4	El contrato de join venture	40
2.11.5	El contrato know-how.....	40
2.11.6	Underwriting.....	41
2.11.7	La franquicia.....	41
2.11.8	El factoring	43
2.11.9	El warrant.....	43
2.11.10	contrato de know-how.....	43
2.12	BASES EPISTÉMICOS	43

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA	46
3.1 TIPO DE LA INVESTIGACIÓN.....	46
3.2 DISEÑO Y ESQUEMA DE LA INVESTIGACIÓN	46
3.3 POBLACIÓN Y MUESTRA.....	47
3.4 DEFINICIÓN OPERATIVA DEL INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS	48
3.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	49
3.3.1 Técnicas	49
3.3.2 Instrumentos	49
3.4 PLAN DE PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS.....	50
3.4.1 Validación y edición	50
3.4. TÉCNICAS DE RECOJO, PROCESAMIENTO Y PRESENTACIÓN DE DATOS.....	52
3.4.2 Codificación	53
3.4.3 Tabulación y análisis estadísticos.....	54
3.4.4 Representación gráfica de los resultados	54
CAPITULO IV: RESULTADOS	55
4.1 ESTADISTICA DESCRIPTIVA	55
4.2 PRESENTACIÓN DE LA CONTRASTACIÓN DE LA HIPÓTESIS	64
4.2.1 Prueba de normalidad.....	65
4.2.2 Prueba de hipótesis para el contrato Joint venture	68
4.2.3 Prueba de hipótesis para el contrato Leasing.....	68
4.2.4 Prueba de hipótesis para el contrato UNDERWRITING.....	69
4.2.5 Presentación de la prueba de hipótesis	70
CAPITULO V: DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	72
5.1 CONTRASTACIÓN DE LOS RESULTADOS	72
CONCLUSIONES	77
RECOMENDACIONES.....	79
BIBLIOGRAFÍA.....	81

ANEXO No 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN.....	83
ANEXO No 2: INSTRUMENTOS	84
CONTRATOS MODERNOS Y SU LEGISLACIÓN	84
GREMIOS SOBRE CONTRATOS MODERNOS.....	85

CAPÍTULO I

PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA

El presente trabajo de investigación es de importancia para todos los que estamos relacionado en el campo del derecho y el comercio o tenemos alguna relación en el mundo de los negocios. Ante los profundos cambios producidos por la modernización de la economía, los tratados de libre comercio, la integración comercial del mundo, las necesidades del tráfico comercial y del suministro de bienes y servicios, materias primas u otros elementos del proceso productivo, urge regular mediante un marco legal las nuevas modalidades contractuales.

En un mundo globalizado, con empresas que se encuentran en competencia tenemos que tomar en cuenta los contratos modernos, sabemos que existen varios tipos de contratos modernos, cada uno enfocada a un diferente aspecto, pero con una misma finalidad, crear, modificar, suprimir las distintas relaciones jurídicas de carácter patrimonial.

Debemos entender que un contrato moderno garantiza una mayor seguridad en cualquier proyecto, este tipo de contratos son una mezcla de diferentes convenios y contratos de muy diversas ramas. La implementación de estos contratos en una empresa sería una buena opción ya que nos ofrece muchas ventajas para el aprovechamiento de los recursos además se puede implementar procesos más avanzados que nos permitirá optimizar tiempo y dinero.

La contratación moderna tiene los requisitos de forma e interpretación de los contratos tradicionales, pero se efectúa en forma masiva, estandarizada; es más ágil en su formación por no resultar de negociaciones individuales paritarias entre los intervinientes, llámese contratos de adhesión, de la determinación de las bases y cláusulas de contratación por una de las partes lo que no le resta validez consensual ni buena fe; se plasma generalmente en formularios como sucede principalmente en la actividad de las empresas bancarias, financieras, de seguros, de transporte; adquiere tipicidad social, consuetudinaria derivada de la autonomía privada en lo referente a la libertad contractual expresada en los usos y repetidas conductas individuales que le van otorgando personalidad propia y homogeneidad.

Sin embargo dichos contratos no son nominados con una denominación precisa o no se encuentran previstos en nuestro ordenamiento legal, teniendo por lo tanto la calidad de innominados y atípicos no regulados o disciplinados por la legislación civil y comercial nacional.

Su importancia consiste en que permiten el intercambio y circulación acelerada, masiva de los valores patrimoniales y la producción de los

bienes necesarios derivados de las crecientes y cambiantes relaciones económicas y jurídicas.

Es así que por el proceso de desarrollo que experimenta el país permite la incorporación de nuevos capitales, tecnología, y la celebración de diversas transacciones, es oportuno valorar la importancia que adquiere su regulación y tipicidad.

Delimitar el Area de Estudio

Es por eso que el presente trabajo se encuentra avocado a resolver la siguiente interrogante ¿Los gremios de la cámara de comercio de Lima hacen uso de los contratos modernos con su respectiva legislación?.

1.2 FORMULACION DEL PROBLEMA

1.2.1 Problema General

¿Los gremios de la cámara de comercio de Lima hacen uso de los contratos modernos con su respectiva legislación?.

1.2.2 Problemas Específicos

- ¿Cual será la eficacia de la ley de los contratos modernos en los gremios de la cámara de comercio de Lima 2016?
- ¿Cómo será el comportamiento de la disponibilidad de la ley de los contratos modernos en los gremios de la cámara de comercio de Lima 2016?
- ¿Sera viable medir el costo beneficio de la ley de los contratos modernos en los gremios de la cámara de comercio de Lima 2016?

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo General:

Determinar la aplicabilidad de los contratos modernos y su legislación, por los gremios de la cámara de comercio de Lima 2016.

1.3.2 Objetivos Específicos:

- Estimar la eficacia de la ley de los contratos modernos en los gremios de la cámara de comercio de Lima 2016.
- Describir la disponibilidad de la ley de los contratos modernos en los gremios de la cámara de comercio de Lima 2016.
- Mostrar el costo beneficio de la ley de los contratos modernos en los gremios de la cámara de comercio de Lima 2016.

1.4 HIPOTESIS

1.4.1 Hipótesis General

Hi: Los contratos modernos con su legislación es aplicable por los gremios de la cámara de comercio de Lima

Ho: Los contratos modernos con su legislación NO son aplicables por los gremios de la cámara de comercio de Lima

1.5 VARIABLES Y SU OPERACIONALIZACION

Las variables y su operacionalizacion se muestran en la Tabla Nº 1

TABLA Nº 1: OPERACIONALIZACION DE VARIABLES

VARIABLES	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADOR	ITEM	INSTRUMENTOS O VALOR FINAL	TIPO DE VARIABLE	ESCALA
VI = V1 Contratos modernos y su legislación	Los contratos atípicos son aquellos que no estando definidos por la legislación positiva están reconocidos por la realidad social, económica y jurídica, y en ocasiones por leyes especiales, basándose en la libertad contractual y en la autonomía de la voluntad, rigiéndose por su afinidad con otros contratos típicos	los contratos innominados se basan en el principio de libertad contractual. Los contratantes pueden establecer los pactos, cláusulas, y condiciones que tengan por conveniente, siempre que no sean contrarios a las leyes, a la moral o al orden público. Las obligaciones que nacen de los contratos tienen fuerza de ley entre las partes contratantes y deben cumplirse según el tenor de las mismas	Eficacia de la Ley	tiempo y espacio	Define claramente tiempo y espacio	CUESTIONARIO A GREMIOS CC	Cualitativa Dicotómica Cualitativa Politómica	Nominal Ordinal
				Aplicabilidad	Se aplica con frecuencia			
				eficacia constitutiva	Determina derechos, deberes, facultades, potestades, funciones, es decir muestra eficacia constitutiva			
			Disponibilidad de la Ley	ley en documentos adecuados	Se encuentra la ley en los documentos adecuados			
				acceso	Se accede a la ley fácilmente			
				desarrollo de foros	Se realizan foros para explicar la aplicación de la ley			
			Costo - Beneficio	beneficios de ley	La ley presenta beneficios para usuarios y aplicadores de la misma			
				costo socioeconómico y ambiental	El costo económico, social, ambiental, etc. es el más adecuado			
				Relación aplicador usuario	La relación entre el costo del aplicador y el beneficio del usuario es la más idónea			
VD = V2 GREMIOS SOBRE CONTRATOS MODERNOS	La cámara de comercio de Lima tiene como objetivo Promover el desarrollo de la libre empresa haciendo respetar sus legítimos derechos, facilitando oportunidades de negocio, brindándole asistencia y servicios e impulsando su competitividad	Los Gremios (Comités Gremiales) son órganos de la Cámara de Comercio de Lima constituidos por los asociados dedicados al mismo ramo de actividades	CONTRATO DE JOINT VENTURE	contrato autónomo	Se considera un contrato autónomo	CUESTIONARIO A GREMIOS CC	Cualitativa Dicotómica Cualitativa Politómica	Nominal Ordinal
				aportes de participantes	Los aportes de los participantes se dan por partes iguales			
				aportes	Los aportes son solo en dinero			
				Unión aportes	Considera la unión de aportes económicos, conocimientos y aptitudes			
				Ganancias y riesgo	Comparten ganancias y riesgos			
				plazos	Se proyectan a largo plazo			
			CONTRATO DE LEASING	cuotas	Las cuotas para el beneficiario del leasing son fijas y constantes			
				garantía	Es el propio objeto, sujeto de leasing, quien está de garantía			
				notario	Están suscritos por un notario			
				mantenimiento	El mantenimiento corre por el arrendatario			
			CONTRATO DE UNDERWRITING	perfeccionable	Es perfeccionable con el consentimiento de las partes			
				derechos	Nacen derechos y obligaciones para ambas partes			
				instrumentación	No se requiere que el contrato sea instrumentado en su debida forma			
				oneroso	Es oneroso			

1.6 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA

La presente investigación se lleva a cabo para proponer una solución en la nueva modalidad de contratos aun sin regular para el uso de la población en general.

En nuestro país los llamados contratos modernos no se encuentran regulados por normas legales en forma expresa y reciben la denominación de contratos atípicos.

Es por eso que en el presente trabajo analizamos a los contratos modernos o atípicos que en la actualidad se regulan por las normas generales de contratación. Es en ese sentido que podemos expresar que la doctrina más reciente aplica el concepto de contrato exclusivamente respecto de todos aquellos negocios jurídicos que inciden sobre relaciones jurídicas patrimoniales. La caracterización de todo negocio jurídico, en especial el de contenido patrimonial, como lo es el contrato, se hace tomando como punto de referencia sus dos aspectos básicos: el sustancial o funcional que es el contenido y finalidad y el estructural que es la forma. Desde el punto de vista del primero, el contrato se manifiesta como entidad instrumental; desde el segundo, más estrictamente, como entidad técnica jurídica.

En efecto, el estudio de los caracteres de los contratos modernos o de empresa lo hare apoyado en sus dos vertientes: el estructural y el funcional. El primero, se devela de la naturaleza de su composición, del contenido de las prestaciones asumidas por cada una de las partes y de la forma como se obtiene el cumplimiento de las mismas; el segundo, a su

vez, se deriva del rol que a ellos les corresponde desempeñar dentro del mercado financiero o del tráfico económico nacional e internacional.

Entonces al ser inherente al ser humano la capacidad, es también inherente la aptitud del ser humano de adquirir derechos y contraer obligaciones. La capacidad de goce llamada también jurídica o de derecho es la aptitud que tiene el sujeto por ser titular de derechos y obligaciones. La capacidad de ejercicio denominada también capacidad de obra es la aptitud o idoneidad que tiene el sujeto para ejercitar personalmente sus derechos.

La capacidad de goce se adquiere plenamente con el nacimiento. El concebido tiene capacidad de goce, pero con la limitación de que la atribución de derechos patrimoniales está condicionada a que nazca vivo.

En el caso de nuestro trabajo y suscripción de los contratos modernos o de empresa intervienen personas jurídicas, es necesario hacer referencia a estos entes jurídicos como sujetos de derechos. En ese sentido, las personas jurídicas son sujetos de derechos en el sentido de ser centro unitario de imputación de derechos y deberes, o, más en general, de situaciones jurídicas subjetivas.

Es entonces que para la intervención de estas personas jurídicas en la elaboración y suscripción de un contrato moderno deben estar debidamente formalizadas a fin de que tengan capacidad legal a través de sus representantes de suscribir los contratos modernos que considere beneficio a los fines de la empresa; claro está que al ocurrir ello, el representante debe de actuar con plenas facultades especiales exigidas

por la ley, y es que estos contratos modernos deben estar debidamente reglamentados.

El contrato es el negocio jurídico patrimonial de carácter bilateral cuyo efecto consiste en construir, modificar, regular o extinguir una relación jurídica patrimonial. Su importancia consiste en que permiten el intercambio y circulación de bienes y servicios con la celeridad del caso estipulada en el contrato, en forma masiva de los valores patrimoniales y la producción de bienes necesarios derivados de crecientes y cambiantes relaciones económicas y jurídicas., que permite experimentar en nuestro país la incorporación de nuevos capitales, tecnología, y la celebración de diversas transacciones valorando la importancia que adquiere su regulación y tipicidad

1.7 VIABILIDAD

El proyecto se convierte en un proceso viable, puesto que la comunidad en general tiene fácilmente acceso a los contratos modernos aunque sin los conocimientos. Así mismo, los demás agentes involucrados como jueces, abogados, bancarios, etc. tienen también que tener el conocimiento y la legislación exacta disponible.

1.8 LIMITACIONES

Las investigaciones desarrolladas en esta materia es limitada respecto a su aplicación y cumplimiento, la carencia de materiales de lectura es mínima, no se encuentran artículos en revistas La presente investigación solo tiene como referencia el código civil de 1984; y en nuestro medio por desconocimiento en su aplicabilidad existen serios problemas por la falta de regulación de los contratos modernos. Dado estas limitaciones existirá dificultad en el desarrollo

de la presente investigación ya que ante la inexistencia de bibliografía y un problema en la aplicación de normas del cual solo nos abocaremos del problema ya mencionado.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

(MATARRITA, 2011)_Para entender el concepto de contratos mercantiles es importante saber que es una regulación por medio de un documento, para que existan relaciones entre un empresario con otros empresarios o con consumidores. De esta manera vemos como una de las partes ofrece un servicio que la contraparte necesita y por esa razón no se puede ver como un vínculo de relación laboral. En el contrato mercantil las partes no son personas físicas, en su parte son instituciones o personas jurídicas que pueden realizar una actividad comercial.

(CHULIÁ VICENT, EDUARDO / BELTRÁN ALANDETE, TERESA, 2007)
El auge de los Contratos modernos deviene de los años setenta. Entre las causas del desarrollo de los contratos modernos, podemos destacar:

- a) La influencia del derecho anglosajón, con nuevas formas de contratación que por su sentido pragmático y eficaz se introducen en Europa: Leasing, Franquicia, Factoring, etc.
- b) Los avances tecnológicos que imponen nuevos usos;
- c) El fomento del comercio exterior y de los intercambios entre naciones, viéndonos obligados a aceptar fórmulas desconocidas por nosotros;
- d) La paulatina disminución del comerciante individual y su sustitución por la empresa y las sociedades mercantiles, con las exigencias que ello reporta: programación a larga distancia, contratos para intercambio o compra de tecnología, utilización de patentes.

BACA ONETO, VÍCTOR SEBASTIÁN (2014). EL CONCEPTO, CLASIFICACIÓN Y REGULACIÓN DE LOS CONTRATOS PÚBLICOS EN EL DERECHO PERUANO. PUCP.

La actividad contractual de la Administración pública es muy importante, y se extiende a diversos ámbitos, desde los supuestos en que se pone fin a un procedimiento de manera negociada hasta los conocidos contratos de gestión patrimonial o marchés publics. Por tanto, para una correcta comprensión de dicha actividad, es clave realizar una clasificación de todos los contratos a partir de un previo análisis de lo que tienen en común, reconociendo que siempre se trata de actos en donde de alguna manera se ejercen potestades públicas.

DELGADO MENÉNDEZ, MARÍA ANTONIETA (2016) AUTONOMÍA DE LA VOLUNTAD, LEY DEL CONTRATO Y NORMAS INTERNACIONALMENTE IMPERATIVAS LA LEY PERUANA A LA LUZ DE LAS TENDENCIAS DEL DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO

CONTEMPORÁNEO, UNIVERSIDAD PONTIFICIA CATÓLICA DEL PERÚ.

El presente trabajo elabora un análisis respecto al rol, posicionamiento y alcances de la autonomía de la voluntad de las partes en el mundo contemporáneo -especialmente en el Perú-en la elección de la ley aplicable a los contratos internacionales, y sobre el papel de los factores de conexión subsidiarios en el marco de un proceso judicial. También analiza las limitaciones que usualmente consagran los Estados a esta facultad de las partes, y que impactan de manera importante en el marco regulador de las relaciones contractuales, en tanto protegen derechos fundamentales, considerados pilares del ordenamiento jurídico de los Estados vinculados al contrato. Además elabora un análisis de la legislación comparada para conocer y acceder a las distintas fórmulas modernas consagradas por importantes cuerpos legales, de fuente nacional e internacional, respecto a la autonomía de la voluntad, la *lex contractus* y las normas internacionalmente imperativas; y también para comparar las opciones legislativas empleadas por las leyes extranjeras y convenciones internacionales contemporáneas con la legislación peruana de Derecho internacional privado (DIPr) sobre *lex contractus*, con miras a identificar las modificaciones que convendría incorporar para optimizar la legislación peruana sobre el tema. Finalmente, a la luz de las tendencias y fórmulas doctrinarias y legislativas prevalecientes, se formula recomendaciones y propuestas puntuales de reforma legal orientadas a armonizar y mejorar la legislación peruana respecto a la autonomía de la voluntad, *lex contractus* y limitaciones vinculadas con la defensa de principios fundamentales del foro, y por ende, a dotar al Perú de un marco

jurídico más coherente, moderno y previsible que ofrezca mayor seguridad jurídica a la contratación internacional.

SABLICH HUAMANI, CHARLES ALEXANDER (2010) EL CONTRATO DE FIDEICOMISO: REGULACIÓN Y PERSPECTIVAS DE DESARROLLO EN EL PERÚ UNIVERSIDAD NACIONAL “SAN LUIS GONZAGA” DE ICA – PERÚ.

La tesis denominada “El Contrato de Fideicomiso: Regulación y Perspectivas de Desarrollo en el Perú”, es un aporte a las ciencias jurídicas, en donde desarrollo en forma concreta y sucinta, las formas en que estos contratos se realizan en el mercado peruano. De igual modo, sus orígenes, sus variantes, sus complicaciones, y; sobre todo las nuevas formas que se vienen dando en otros países. En tal sentido, lo que busco es poner en consideración a los operadores del derecho, de la importancia que tienen estos contratos en el mundo comercial, así como también las formas con estos contratos contribuyen a la creación de riqueza en el país. De igual modo planteo la necesidad de regular todas las variantes, y las formas con que se pueden realizar diversos contratos, a través de un solo formato jurídico, que se traduce en el contrato de fideicomiso. Cabe recalcar entonces, que actualmente en el Perú, los únicos contratos de fideicomiso que se han reglamentado y se usan, son los denominados contratos de fideicomiso de titulación de activos y los denominados contratos de fideicomiso de garantía. En cambio, en otras latitudes de América, se ha ampliado estas dos formas, como por ejemplo en los denominados, contratos de fideicomiso ciego, que son muy comunes en Chile. De otra parte, planteo la necesidad de buscar la forma de hacer de que estos contratos sean más conocidos por los abogados en

el Perú, ya que son muchos de estos, los que desconocen sobre manera lo siguiente: ¿Cómo se redactan los contratos de fideicomiso?, ¿Cuáles son sus virtudes e implicancias jurídicas?, ¿Quiénes pueden participaren los contratos de fideicomiso?, ¿Cuántas formas de contrato de fideicomiso existen en el Perú?, y; ¿Cuántos contratos de fideicomiso están constituidos por una norma jurídica?

CORTEZ PÉREZ, CÉSAR DANIEL REIVINDICANDO UNA IMPORTACIÓN: “EL IMPEDIMENTO DEL EJERCICIO DEL DERECHO DE DESISTIMIENTO EN EL MARCO DE UN CONTRATO DE MANDATO CON REPRESENTACIÓN. UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN. PERÚ

La norma materia de análisis en esta oportunidad se encuentra en el capítulo de la representación en el libro de Acto Jurídico, sin embargo, esta norma se encuentra contenida en dicho lugar como producto de una mala importación.

La naturaleza jurídica del presente tema lo podemos encontrar en el artículo 153° del Código Civil y en la legislación comparada en los artículos 1723 ° y 1725 ° del Código Civil Italiano, siendo esta una discusión doctrinaria. Que nace por la mala importación de dichas normas italianas a nuestro cuerpo normativo civil sin tomar en cuenta las respuestas y estudios de la doctrina tanto alemana como italiana.

El artículo 153° del Código Civil, regula objetivamente el poder irrevocable para cuatro supuestos, será irrevocable el poder cuando este es otorgado para un acto especial, para un tiempo limitado, en comun interes del representado y el representante o en común interes del representado y un tercero, el plazo maximo del poder irrevocable sera el de un año. Sin

embargo ¿ es realmente irrevocable el poder irrevocable?, la respuesta es negativa, no existe subjetivamente el poder irrevocable, el poder siempre será revocable, pues lo contenido en el 153° del Código Civil no regula sustancialmente el poder sino que debería estar regulado en el capítulo sobre el mandato con el nombre de: "Impedimento del ejercicio del derecho de Desistimiento" en el marco de un contrato de mandato con Representación, sin olvidar regular la facultad de desistimiento cuando exista justa causa.

Por lo que se propone derogar la norma materia de análisis y normar dicha figura jurídico de la forma y en el lugar antes mencionado, lo cual sería lo jurídicamente correcto.

2.2 BASES TEÓRICAS

2.2.1 DEFINICIÓN LEGISLATIVA DE CONTRATOS SEGÚN EL CÓDIGO CIVIL PERUANO DE 1984

El Código Civil Peruano de 1984, en su artículo 1351° estipula que el contrato es el acuerdo de dos o más partes, para crear, regular, modificar o extinguir una relación jurídica patrimonial.

El Código civil peruano de 1984 se ha preocupado de señalar los requisitos de validez del acto jurídico en el Art. 140°, que dice: " Para la validez del acto jurídico se requiere: 1. Agente capaz; 2. Objeto física y jurídicamente posible; 3. Fin lícito; 4. Observancia de la forma prescrita bajo sanción de nulidad".

(Pezet, 1996)

Aquél por el cual un comerciante o empresa encarga a otra entidad (llamada 'factor') el manejo de su facturación, mediante la transmisión de sus créditos frente a terceros.

(Torres, 1994)

Es una operación de crédito, de origen estadounidense, que consiste en la transferencia de un crédito mercantil del titular a un factor que se encarga, contra cierta remuneración o comisión, de obtener el cobro, cuya realización se garantiza. Constituye, pues, una comisión de cobranza garantizada.

(Rodríguez, 2003)

El factoraje es el contrato por el cual una parte, denominado 'el factorado' se obliga a ceder los créditos actuales o futuros que tenga sobre su clientela, y la otra parte, denominado 'el factor', se obliga a intentar su cobranza o a adquirirlos, anticipándole a aquél, una parte del cobro como precio por la cesión a cambio de una comisión.

(Juan M. Farina, 1999)

Se ha definido al factoring como una relación jurídica de duración, en la que una de las partes, que puede denominarse empresa de factoring -factor-, adquiere todos, o tan sólo una porción o una categoría de créditos, que la otra parte -empresa cliente o factoreada- tiene frente a sus clientes. Y prescindiendo de las modalidades y servicios optativos, se lo ha considerado como un contrato financiero que se celebra entre una entidad financiera (sociedad de factoring) y una empresa (factoreada), por el cual la

primera se obliga a adquirir todos los créditos que se originen a favor de la segunda, en virtud de su actividad comercial, durante un determinado plazo.”

2.2.2 EL DERECHO INTERNACIONAL

El más grande suceso registrable hasta hoy con respecto a la uniformación del derecho, lo constituye, sin duda, la disciplina de la compraventa internacional, contrato comercial por excelencia, contenida en la Convención de Viena sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías de 1980, en vigencia para unos 48 Estados, entre los que no se cuenta, como en muchas otras, al Estado peruano.

Si bien la disciplina de la compra venta internacional atrajo la atención de los juristas y, llegado el momento, fue el centro de los intentos de uniformización del derecho de comercio internacional, esto no significa que se hayan descuidado otras importantes instituciones contractuales. Cabe destacar aquí, entonces, la notable labor de dos organizaciones internacionales, a saber, The United Nations Comisión on International Trade Law (UNCITRAL) y The International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT), entes internacionales que se propusieron la promoción del comercio internacional a través de la armonización o uniformización del Derecho.

A. La Convención. -

La Convención Interamericana sobre el Derecho Aplicable a los Contratos Internacionales, aprobada en la tercera sesión plenaria de la CIDIP V, celebrada en México el 17 de marzo de 1,994, define para el derecho latinoamericano el contrato internacional. En efecto, el artículo 1, párrafo segundo, considera dos criterios para calificar de internacional un contrato: el primero, atiende a la residencia habitual o al establecimiento de las partes contractuales, el que deberá encontrarse en territorios de Estados partes diferentes; el segundo, referido a los contactos objetivos que tenga el Estado con más de un Estado parte. Estos contactos objetivos pueden ser: lugar de celebración, de ejecución o de pago del contrato, entre otros, a condición que dichos puntos de conexión se encuentren vinculados con el territorio de más de un Estado parte de la Convención.

Como norma general, la Convención se aplica a todos los contratos internacionales, con excepción de los siguientes casos:

- 1.- Cuando se trate de contratos celebrados o en que sean partes estados, entidades u organismos estatales y excluyen expresamente la aplicación de la Convención.
- 2.- A los contratos que cada Estado declare, al momento de firmar, ratificar o adherirse, que no se aplicará la Convención.

3.- A todos los casos a los que hace referencia el Art. 5° de la Convención.

4.- A los contratos que internacionalmente tengan una regulación autónoma en el Derecho convencional entre Estados parte de la Convención.

B. Unidroit

Con los principios del UNIDROIT no se piensa unificar los derechos nacionales vigentes bajo forma de una Convención internacional o ley modelo. Su objetivo es, sobre todo, enunciar, de una manera sistemática, un conjunto de normas contractuales comunes a la mayor parte de sistemas jurídicos y, al mismo tiempo, aportar las soluciones que mejor parecen corresponder a las particulares exigencias del comercio internacional.

De igual modo que la convención, el UNIDROIT contiene el principio fundamental de la libertad contractual cuando en su Art. 1°. "Las partes tienen libertad para celebrar un contrato y determinar su contenido".

El comentario a este artículo contiene una clara precisión, pues dice que "el derecho de los operadores económicos de decidir libremente a quién ofrecer sus bienes y servicios y la posibilidad de establecer libremente las condiciones de sus particulares negocios, representan las piedras angulares de un orden económico internacional abierto, competitivo y orientado hacia el libre comercio.

Sin embargo, este principio de la libertad contractual no es ilimitada. Los principios contienen disposiciones que las partes no pueden derogar. Además de ello, la libertad contractual resulta limitada por el conjunto de normas imperativas, de alguna forma, aplicables, sean ellas de origen nacional, internacional o supranacional. Por ello, "ninguna de estos principios está destinada a limitar la aplicación de las normas imperativas de origen nacional, internacional o supranacional, aplicables según las normas de derecho internacional privado" (Art. 1°.4°).

Los principios UNIDROIT confirman la tendencia del Derecho Uniforme de conseguir una aplicación e interpretación lo más autónoma posible de los derechos internos. Por ello, resulta lógico que antes que recurrir a los derechos nacionales se deba buscar la regulación de una manera en los propios principios generales subyacente.

A diferencia de la Convención, los Principios no proporcionan un recurso subsidiario, el derecho nacional, cuando no pueda deducirse ningún principio general subyacente. No obstante, antes de acudir al derecho nacional que resulte aplicable, podrá acudirse a otros Principios Generales del Derecho Uniforme extraíbles de otros textos internacionales, por ejemplo, la Convención de Viena.

Por último, debemos indicar que los Principios UNIDROIT están pensados para responder satisfactoriamente a una serie de finalidades, entre las que se encuentran, por ejemplo, el de servir

a los legisladores nacionales como fuente de inspiración para la preparación de nuevas leyes en el campo del Derecho de los contratos en general, o de los tipos contractuales en especial; a los jueces y a los árbitros como normas y criterios de interpretación de las Convenciones internacionales existentes; y a las partes de un contrato que pertenezcan a sistemas jurídicos diferentes y/o que hablen lenguas diversas como una guía o modelo para la redacción de sus propios contratos.

C. Competencia

La Convención Interamericana establece que "El contrato se rige por el derecho elegido por las partes" (Art. 7°). Con esta fórmula sencilla y, al mismo tiempo, omnicomprendiva la Convención adopta ampliamente el principio de la autonomía de las partes en los contratos internacionales. La única limitación considerada a esta autonomía son las leyes de aplicación inmediata o leyes imperativas del foro (Art. 11°). Puede Tratarse, pues, de cualquier ley elegida por las partes, incluyendo una ley neutral, cuya validez dependerá únicamente de las leyes imperativas o leyes de aplicación inmediata del foro.

En cuanto a la regulación específica de la autonomía de las partes para la designación del derecho aplicable a los contratos, la Convención establece lo siguiente:

- 1.- La voluntad de las partes debe ser expresa o, en ausencia de acuerdo expreso, debe desprenderse en forma

evidente de la conducta de las partes y de las cláusulas contractuales, consideradas en su conjunto.

- 2.- Atendiendo a su autonomía, las partes pueden elegir el derecho aplicable a la totalidad del contrato o a una parte del mismo.

2.3 JOINT VENTURE, ESTRATEGIA PARA LOGRAR LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL EN EL PERÚ

El Joint Venture ha adquirido un desarrollo sorprendente, al punto que se constituye como parte de las opciones que las empresas tienen para tomar decisiones de inversión en el ámbito local o internacional; para lograr sinergias y los beneficios mutuos, y compartiendo los riesgos; variando sus características de acuerdo al tipo de negocio y país en que se ubica.

Clasificación y Tipología a. Por su modalidad legal y/u organizacional 1. Joint Venture Societaria: Es una organización empresarial que da origen a una nueva entidad o a una nueva sociedad con las implicancias jurídicas que ello significa por su rigidez y complejidad con la diversidad de las leyes de cada país. Está ligada al sistema jurídico del "Civil Law". 2. Joint Venture Contractual: Consiste en una relación contractual que no da origen a una nueva entidad jurídica. Pragmatismo, flexibilidad, autonomía, son características inherentes a este Joint Venture. Está ligada al sistema jurídico del "Common Law". b. Por su contexto geográfico 1. Joint Ventures Nacional: Son las creadas por socios con idéntica nacionalidad y dentro de su país de origen. 2. Joint Venture Internacional: Son las creadas por socios de diferentes nacionalidades. Se considera como socio local el que tenga el domicilio social en el país donde se instale la Joint Venture. c. Por el tipo de contrato o acuerdos de las partes 1.

Para proyectos manufactureros. 2. Para las industrias extractivas. 3. Para la industria de la construcción. 4. Para proyectos comerciales. 5. Para investigación y desarrollo. 6. Para actividades financieras. 7. Para prestación de servicios. 8. Para actividades de turismo. 9. Para actividades agropecuarias y agroindustriales. 10. Otros. Por el rol o desempeño de los socios

1. Joint Venture con un Socio Dominante: Significa que el emprendimiento está básicamente controlado o dominado por el socio, que juega un rol activo, mientras que el otro socio tiene un rol pasivo.
2. Joint Venture de Administración y Operación Compartida: Significa que ambos socios juegan un rol activo en la administración y gerenciamiento de la empresa.
3. Joint Venture Independientes: Significa que ninguno de los socios juega un rol activo. El papel fundamental en el proceso de toma de decisiones, y en la administración y operación de la empresa o el proyecto, recae en manos de un gerente general, que habitualmente no proviene de ninguno de los socios.

Maquiña Raul, 2005

2.4 LEASING. EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO

Mediante este contrato de leasing financiero, la empresa arrendadora, banco o sociedad de arrendamiento financiero, adquiere de un tercero determinados bienes que otra empresa ha elegido con anterioridad, habiéndose acordado previamente el precio y la forma de pago. La empresa arrendadora entrega el bien para su uso durante un tiempo establecido, llamado periodo irrevocable, que generalmente coincide con la vida útil probable del activo, siendo todos los gastos, seguros y riesgos por cuenta del arrendatario. Las normas contables del arrendamiento financiero están regidas por la NIC (Norma Internacional de Contabilidad) N°17 "Tratamiento Contable de los Contratos de Arrendamiento",

el FASB (Financial Accounting Standard Board) N° 13 "Contabilización de los Arriendos" y por la ley del Impuesto a la Renta.

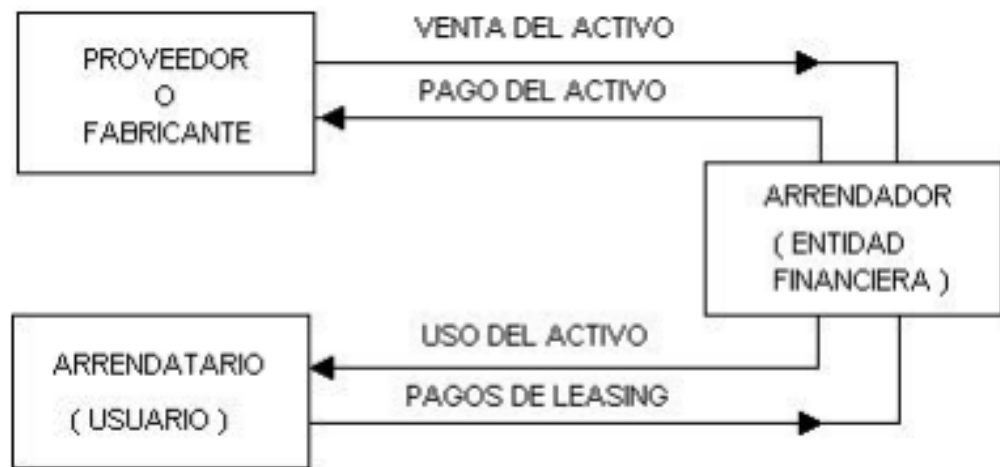


Figura 1. Flujo del leasing financiero

Generalmente las cuotas del leasing son constantes y consecutivas, si son al vencimiento se calculan. En el caso del leasing los pagos están relacionados directamente con el precio del bien, su vida útil y los gastos financieros y administrativos propios de la operación, así como la capacidad del bien para generar ingresos que permitan su autofinanciación durante la vigencia del contrato; esta característica la diferencia de la alternativa de usar el equipo mediante la forma de alquiler en el cual el pago es fijo; otra diferencia con respecto al alquiler, es que el propietario que alquila un activo, recobra el bien al expirar el contrato de no haber prórroga; en el leasing financiero en cambio existe la posibilidad de transmitir definitivamente la propiedad a favor del arrendatario a un precio previamente negociado, de prorrogar el contrato de arrendamiento o de restituir el bien al arrendador. El leasing se diferencia de la venta a plazos porque

en ésta se exige el pago de una cuota inicial que es un porcentaje importante del precio total de la venta, en el caso del leasing el pago inicial es mínimo o no existe porque puede acogerse a los plazos de gracia usuales en operaciones de financiación. **Mávila D. (2003)**

2.4.1 NATURALEZA JURÍDICA DEL CONTRATO DE LEASING

El Contrato de Leasing es un contrato en el cual el locatario o arrendatario puede ejercer frente al proveedor-vendedor los derechos derivados de la compraventa. el Leasing es un contrato de arrendamiento financiero que incluye una opción de compra para el arrendatario sobre el bien recibido en Leasing, que podrá ejercitar al final del contrato por un precio que se denomina valor residual y que, obligatoriamente, debe figurar en el contrato de arrendamiento financiero.

El contrato de leasing es una herramienta jurídica, traída del sistema anglosajón tiene múltiples beneficios y ventajas. El leasing, se define como un “acuerdo celebrado entre una persona denominada locatario o arrendatario y otra denominada arrendador (banco o CIA de financiamiento comercial), en donde la primera se obliga a pagar un canon durante toda la vigencia del contrato, que al finalizar este tiene la opción de compra pagando un precio residual, y el segundo a entregar el uso de un bien (mueble, inmueble).

“el llamado contrato de leasing o arrendamiento financiero... no se configura como un solo negocio jurídico con intervención de tres partes contratantes, sino que se articula a través de dos contratos, netamente diferenciados aunque conexiones y dependientes entre sí...: un contrato de compraventa por el que la sociedad de leasing adquiere del proveedor los bienes previamente seleccionados por el usuario y un arrendamiento... financiero...”

2.5 CONTRATO UNDERWRITING. NATURALEZA JURÍDICA y CARACTERÍSTICAS.

El CONTRATO UNDERWRITING es conocido también como:

- a) Contrato de Prefinanciamiento.
- b) Contrato de Emisión y Colocación de Títulos Valores.
- c) Suscripción Temporal.

El Underwriting se concreta en un Contrato complejo – típico del mercado de capitales - celebrado entre un intermediario financiero (Underwriter) con una institución, entidad o sociedad comercial por medio del cual el primero se obliga a prefinanciar valores mobiliarios emitidos por la segunda (acciones, bonos u otras obligaciones) para su posterior colocación en el mercado, garantizando su suscripción por los inversionistas y adquiriendo dichos títulos cuando no hayan podido colocarse o suscribirse por terceros.

El contrato de Underwriting “Como mecanismo de emisión indirecta constituye la contrapartida de las emisiones directas, entendiéndose por éstas últimas las que efectúa un emisor asumiendo en su totalidad el riesgo de colocación y, por consiguiente sin contar con herramientas que le permitan estructurar la emisión y el éxito de la misma. En sentido

contrario, en las emisiones indirectas, el emisor acude a una entidad profesional, conocedora y especializada en el mercado de capitales para que se encargue en todos los aspectos y detalles necesarios para estructurar una emisión, generalmente, trasladando el riesgo de colocación de la misma al Underwriter y con la ventaja de obtener la prefinanciación de los recursos que necesita”. (1)

2.5.1 NATURALEZA JURÍDICA Y CARACTERÍSTICAS

- a) Es un contrato principal, que no depende de ningún otro para su validez y que de legislarlo puntualmente, se podría restringir sus alcances y beneficios.
- b) Es un contrato de colaboración que se genera en el ente emisor y en el intermediario financiero quien es primordial colaborador en la ejecución contractual
- c) Es un contrato financiero por antonomasia y constituye un valioso mecanismo de acceso al crédito.
- d) ¿Atípico?

La nueva y vigente Ley de Mercado de Valores (Decreto Legislativo N° 855) recoge similares parámetros cuando textualmente su artículo 6° señala “Intermediación.- Se considera intermediación en el mercado de valores mobiliarios la realización habitual, por cuenta ajena, de operaciones de compra, venta, colocación, distribución, corretaje, comisión o negociación de valores. Asimismo, se considera intermediación las adquisiciones de valores que se efectúen por cuenta propia de manera habitual

con el fin de colocarlos ulteriormente en el público y percibir un diferencial en el precio.

Del mismo modo el artículo 194º refiere que “Las sociedades agentes están facultadas para efectuar las siguientes operaciones:

...

- a) Suscribir transitoriamente parte o la totalidad de emisiones primarias de valores así como adquirir transitoriamente valores para su posterior colocación en el público;
- b) Promover el lanzamiento de valores públicos y privados y facilitar su colocación, pudiendo estabilizar temporalmente sus precios o favorecer las condiciones de liquidez de tales valores, siempre que medie acuerdo previo con el emisor u ofertante y sujeto a las disposiciones que dicte CONASEV; La Ley Orgánica de la Conasev, por la determinación propia de su objeto y participación institucional en el mercado, ha permitido – como consecuencia-regular el rol de los Agentes de Intermediación (Resolución Conasev N° 843-97-EF-94.10), aprobándose de la misma manera el Reglamento de Oferta Pública Primaria y de Venta de Valores Mobiliarios (Resolución Conasev N° 141-98-EF-94.10) entre otras normas como la de Reglamento de Oferta Pública de Adquisición de Acciones que facilitan las operaciones de Underwriting por su aplicación subsidiaria u obligatoria acorde a lo que en el Contrato correspondiente se convenga. Vemos nítidamente que en el Perú se cuentan con las herramientas legales suficientes para

llevar a cabo el proceso de Underwriting con las garantías normativas que, a su vez, permitan la flexibilidad negocial que el contrato reclama y que tienden a concluirlo eficientemente.

- c) Consensual, porque basta el simple consentimiento de las partes para su perfeccionamiento. Empero, sabemos que - por la magnitud cuantitativa y trascendencia del negocio - en la práctica los contratantes recurren sin dudar y consuetudinariamente a la formalización documentaria (escrituras públicas, legalizaciones notariales, etc.) pertinente en casos de manejo de grandes capitales y en donde las cláusulas de responsabilidad suelen ser imprescindibles para la solidez y garantía contractual.
- d) Contrato de prestaciones recíprocas, conmutativo y de tracto sucesivo. Es fácil advertirlos como caracteres jurídicos del Underwriting a sabiendas que las obligaciones a establecerse en el convenio son marcadamente mutuas y correlativas, donde ambas partes conocen de los riesgos de este tipo de contratación que se da en el tiempo al ser un contrato traducido en un proceso que se ejecuta por etapas comenzando por los estudios de factibilidad y terminando con la suscripción de títulos valores.
- e) Oneroso. Hay o pueden haber beneficios y pérdidas recíprocas para cada una de las partes.
- f) A plazo fijo o indeterminado.
- g) De cambio, como bien lo apuntan distinguidos juristas - a quienes nos plegamos - , al “promover la circulación de la

riqueza”, procurando que el mercado de capitales se torne más dinámico y atractivo.

Intermediación.- Se considera intermediación en el mercado de valores mobiliarios la realización habitual, por cuenta ajena, de operaciones de compra, venta, colocación, distribución, corretaje, comisión o negociación de valores. Asimismo, se considera intermediación las adquisiciones de valores que se efectúen por cuenta propia de manera habitual con el fin de colocarlos ulteriormente en el público y percibir un diferencial en el precio.

Ruiz, G. (2005).

2.5.2 PARTES CONTRATANTES y/o INTERVINIENTES

Según Max Arias Schreiber son dos los sujetos que intervienen en este pacto:

- 1) La empresa que encarga la emisión, y;
- 2) La que se compromete a efectuar la colocación (Banco de Inversión – Underwriter).

La emisora es una sociedad comercial, una empresa en busca de financiamiento, de liquidez y que, ante opciones negadas o proscritas momentáneamente, encuentra en el Contrato de Underwriting el medio más expeditivo y seguro de obtención de capital.

La persona jurídica emisora de valores en búsqueda del financiamiento por el ahorro público afronta tres tipos de riesgos:

- 1) el riesgo de espera (Waiting Risk); 2) el riesgo en la determinación del precio de la salida de la emisión u oferta (

Pricing Risk) y, 3) el riesgo de comercialización o distribución de la emisión (Marketing Risk).

Sumados a los underwriters primigenios están los co-underwriters (otros bancos de inversión asociados), los agentes especializados y los comisionistas que trabajan para el Underwriter principal o contratante.

“Efectuada la prefinanciación de los valores, la colocación de los mismos de la manera mas eficiente y rápida, el underwriter plantea un aspecto que marca la diferencia entre los underwriters y los inversionistas, en tanto, los primeros NO son inversionistas (aunque nada les impediría serlo) y por eso su finalidad no es la de conservar los valores objeto de la emisión” sino, justamente y gracias a su pericia profesional, colocarlos en el mercado primario.

2.5.3 DERECHOS y OBLIGACIONES DE LAS PARTES

Entre otros posibles son derechos y obligaciones de la emisora y del intermediario financiero los siguientes:

Derechos de la emisora:

- a) Exigir acción eficaz del Underwriter.
- b) Exigir la obtención de la autorización por el Underwriter.
- c) Solicitar información sobre experiencia, solvencia, etc., del Underwriter.
- d) Respeto del precio de oferta y el pago convenido.

Obligaciones de la emisora:

- a) Información total a colocadora sobre la emisión a gestionarse (Precio, plazos, historial, etc.)

- b) No ofertar a otra colocadora. Exclusividad (salvo pacto en contrario).
- c) No vender títulos valores ofertados para colocación.
- d) Pagar la comisión convenida sobre el monto total de emisión. (Comisión de gestión – Comisión de Resultado).
- e) Pagar gastos operativos (salvo pacto en contrario).

Derechos de Underwriter:

- a) Hacer respetar precio.
- b) Exigir entrega de títulos colocados que sean en el mercado.
- c) Requerir pago de sus comisiones, si así se han pactado.

Obligaciones de Underwriter:

- a) Gestionar autorización para la emisión de títulos.
- b) Adquirir totalidad de la emisión (en firme).
- c) Respetar precio y condiciones de emisora.
- d)** Gestionar colocación y adquirir saldo en Colocación garantizada.

2.6 IMPORTANCIA DEL PRINCIPIO DE AUTONOMÍA DE LA VOLUNTAD Y SUS LÍMITES EN EL ORDENAMIENTO JURÍDICO.

Este estudio se ocupa del principio de autonomía de la voluntad, a partir de algunas reflexiones generales acerca de la vinculación de la tecnología con diversos temas fundamentales del derecho y la ética, destacando la necesidad de una debida preparación de los jueces, sobre todo en materia bioética, para una debida comprensión de la naturaleza del ser humano. Seguidamente, se analizan los alcances y límites de la libertad, especialmente en el ámbito del Derecho de las Personas, distinguiendo la

libertad de la mera decisión, cuestión muy discutida en el ámbito de la bioética. Finalmente, se plantean cuáles serían los límites de la autonomía de la voluntad: el respeto a la vida, la dignidad, el principio de autotelia, el principio del interés superior del niño, la libertad misma, la responsabilidad, el orden público y las buenas costumbres, la razón, los derechos fundamentales, los principios de la bioética, los requisitos de validez del acto jurídico, el ordenamiento jurídico, la moral, la propia voluntad personal, el principio de simetría, el principio de inviolabilidad de la persona, entre otros

2.7 CONTRATOS ATÍPICOS O INNOMINADOS

Los contratos que tienen por objeto bienes intelectuales constituyen, regularmente, contratos innominados o atípicos. Ello significa que la mayoría de estos contratos no están expresamente regulados por la ley. Sin embargo, como todo contrato, están regidos por los principios generales que rigen en materia contractual.

Ahora bien, uno de estos principios generales que rigen los contratos es el principio de autonomía de la voluntad. Este principio reviste gran relevancia dentro de la Teoría General de los Contratos, y en materia de contratos de Propiedad Intelectual su importancia es claramente perceptible, ya que una de las consecuencias más importantes de este principio consiste en la posibilidad de que los particulares celebren convenciones de cualquier tipo, aún no reglamentadas expresamente por la ley.

Es así como sirve de fundamento para la existencia de contratos innominados, como los contratos de franquicia, factoring, know how y

leasing o los contratos de espectáculo e informáticos. **Cárdenas, R. (2015).**

2.8 CONTRATOS MERCANTILES MODERNOS

Para entender el concepto de contratos mercantiles es importante saber que es una regulación por medio de un documento, para existan relaciones entre un empresario con otros empresarios o con consumidores. De esta manera vemos como una de las partes ofrece un servicio que la contraparte necesita y por esa razón no se puede ver como un vínculo de relación laboral. En el contrato mercantil las partes no son personas físicas, en su parte son instituciones o personas jurídicas que pueden realizar una actividad comercial.

Cuando una de las partes es un consumidor también podemos definirlo como contrato mercantil, esta se lleva a cabo cuando una empresa ofrece un servicio a una comunidad, un ejemplo para dicho caso puede ser la empresa aya que ofrece el servicio de acueductos a todo el país, y nosotros los ciudadanos somos sus clientes. Teniendo claro el concepto de contratos mercantiles, vamos a indagar un poco en los mercados mercantiles modernos, estos se deben para responder a la economía actual del mercado, estos contratos varían en cada país dependiendo de los ordenamientos jurídicos.

Entre los tipos de contratos mercantiles modernos están: Joint venture, Underwriting Leasing, Factoring, Franquicia y Outsourcing. Cada uno de los términos anteriores, son adaptaciones de los contratos mercantiles antes utilizados, pero evolucionando según lo que las empresas necesitan y las entidades bancarias ofrecen. (OTROS, 2014)

2.9 LEASING EN EL PERÚ

En el Perú el leasing se inició en 1979 con la promulgación del Decreto Ley N.º 2273864 que introdujo en su artículo 2 el concepto legal del arrendamiento financiero, permitiendo su uso solo a las empresas financieras que posean maquinarias, equipos y vehículos destinados al arrendamiento financiero. Como se demuestra, en el Perú fueron inicialmente las empresas financieras las que estaban autorizadas a realizar operaciones de leasing hasta que se promulgó el Decreto Legislativo N.º 212 del 12 de julio de 1981 y se amplió la autorización, permitiendo a cualquier otra empresa autorizada por la Superintendencia de Banca y Seguros para operar este tipo de contratos. Ello dio origen a la reglamentación para la constitución de las empresas de arrendamiento financiero, aprobada mediante Decreto Supremo N.º 097-82-EFC del 31 de marzo de 1982. Asimismo, por Decreto Legislativo N.º 29966 del 26 de julio de 1984 se reestructura la normatividad del arrendamiento financiero, permitiendo operar como arrendadoras, además de las empresas financieras, a cualquier otra empresa autorizada por la Superintendencia de Banca y Seguros como las empresas bancarias. Este paso realmente es más trascendente por cuanto amplía el panorama de las operaciones de leasing a realizarse en el país. El mencionado Decreto Legislativo fue reglamentado por Decreto Supremo N.º 559-84-EFC67. Las operaciones de leasing que empezaron su desarrollo a inicios de los ochenta, como lo demuestra el hecho de que Sogewiese Leasing obtuviera utilidades por el doble de su capital social, alcanzando su más alto índice de crecimiento entre los años de 1983 y 1996, siendo el mayor beneficiado el sector industrial con un 34% del total de sus transacciones efectuadas, seguido

por el sector de comercio con un 28%, y servicios con un 20%. El crecimiento se detuvo en los años siguientes⁶⁸ para luego repuntar en los últimos tres años como producto del auge económico que vive el país. En la actualidad podemos decir que el ámbito donde más se utiliza este tipo de contrato es en el sector bancario, financiero, la industria manufacturera, y los negocios de maquinarias y equipos para el movimiento de tierras. **Ugarte, M. (2010)**

2.10 DEFINICIÓN DE TÉRMINOS

2.10.1 CONTRATO

Para Cabanellas el contrato es el convenio obligatorio, entre dos o más partes, relativo a un servicio, materia, proceder o cosa. La institución jurídica en torno a cada contrato, convertido en realidad por voluntades concordes, surge por los preceptos imperativos o supletorios, que el legislador establece, singularmente en los contratos nominados, y por las acciones procesales en su caso.

Es el acuerdo entre dos o más personas (partes), con efectos jurídicos. Ello implica dos requisitos esenciales en el aspecto contractual que serían:

- a) La exigibilidad de un proceder; y
- b) Una responsabilidad ante el ajeno incumplimiento.

Otros juristas afirman que en el contrato prima el elemento patrimonial.

Max Arias Schreiber Pezet define al contrato como es el acuerdo entre dos o más partes relacionado con un objeto de interés

jurídico. Su finalidad consiste en crear, modificar, regular o extinguir obligaciones con contenido patrimonial y constituye el acto jurídico plurilateral por excelente (Exégesis del Código Civil Peruano de 1984).

Para nosotros el contrato es el acuerdo de voluntades de dos o más partes con el objeto de crear, modificar, regular o extinguir obligaciones cuyo elemento esencial tienen contenido patrimonial.

Etimológicamente el contrato proviene del latín "Contractus".

Derivado de contrahere que significa reunir, lograr, concertar

2.10.2 DEFINICION DE LOS CONTRATOS MODERNOS

Los contratos modernos son aquellos negocios jurídicos que crean, regulan, modifican y extienden relaciones patrimoniales en el sector financiero y económico nacional e internacional, algunos han sido recogidos dentro de una legislación especial como lo son el leasing, etc.

CONTRATOS TÍPICOS Y ATÍPICOS

CONTRATO TÍPICO:

(ALFREDO F. SORIA & MADELEINE OSTERLING LETTS, 2014)

Es aquella figura contractual que ha sido acogida o prevista por la ley. Es precisamente la ley que <<individualiza a un determinado fenómeno a través de una serie de elementos y de datos particulares, y al conjunto, así descrito, lo valora y le atribuye una correcta regulación jurídica unitaria>>.

CONTRATOS ATÍPICOS

(ALFREDO F. SORIA & MADELEINE OSTERLING LETTS, 2014)

Los contratos atípicos pueden clasificarse, a su vez, en contratos atípicos sin tipicidad social (contratos atípicos sin reglas sociales que no cuentan con regulación legal específica y carecen de reglas dadas por usos y costumbres) y contratos atípicos con tipicidad social (contratos atípicos con reglas sociales que no cuentan con reglas especiales y cuya regulación está dada por los usos y costumbres).

2.11 TIPOS DE CONTRATOS MODERNOS

2.11.1 EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO LEASING

Palabra en idioma inglés que significa "arriendo" y sirve para denominar a una operación de financiamiento de máquinas, viviendas u otros bienes. Esta consiste en un contrato de arriendo de equipos mobiliarios (por ejemplo, vehículos) e inmobiliarios (por ejemplo, oficinas) por parte de una empresa especializada, la que de inmediato se lo arrienda a un cliente que se compromete a comprar lo que haya arrendado en la fecha de término del contrato.

Sitio educativo de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras - SBIF (Chile). SBIF - Moneda 1123, Santiago de Chile

(ARCE, 1997). Si bien el contrato de arrendamiento financiero constituye un contrato contemporáneo cuya evolución es de reciente data, sin embargo, puede considerársele como un

contrato típico, al tener una regulación propia en nuestro ordenamiento positivo establecido a través del Derecho Legislativo N° 299. El artículo 1 de dicha norma define el arrendamiento financiero como el “contrato mercantil que tiene por objeto la locación de bienes muebles o inmuebles por una empresa locadora para el uso por la arrendataria, mediante el pago de cuotas periódicas y con opción a favor de la arrendataria de comprar dichos bienes por un valor pactado”.

2.11.2 EL CONTRATO DE DESCUENTO

(ARCE, 1997) Como lo establece la doctrina comercial, el descuento es un contrato mediante el cual el Banco, anticipa al cliente, el importe de un crédito no vencido que éste tiene contra terceros, previa deducción del interés correspondiente a la provisión anticipada por los fondos.

2.11.3 EL CONTRATO DE FACTORING

(ARCE, 1997) El factoring constituye un contrato atípico y autónomo que se distingue de otras figuras contractuales. Juan Roca Guillamón define al contrato de factoring como “una actividad de cooperación empresarial, que tiene por objeto para la entidad financiera denominada factor, la adquisición en firme a sus clientes, de los créditos de que sean titulares contra sus compradores y deudores, garantizando su satisfacción y prestando sus servicios de contabilidad, estudio de mercado, investigación de la clientela, asesoramiento e información”.

2.11.4 EL CONTRATO DE JOIN VENTURE

Es una palabra inglesa que viene a decir colaboración empresarial; "joint" significa conjunto y "venture" empresa. Se puede definir como la unión de dos o más empresas con el objetivo de desarrollar un negocio o introducirse en un nuevo mercado durante un cierto periodo de tiempo y con la finalidad de obtener beneficios.

Debitoor, "glosario de contabilidad" (2016).

(ARCE, 1997) El concepto establecido por la ley, involucra al contrato Join Venture que no da lugar a la creación de una persona jurídica, conocida también en la doctrina como el "non incorporated join venture", que supone el aporte de dos o más empresas para dar lugar a una persona jurídica con patrimonio propio.

2.11.5 EL CONTRATO KNOW-HOW

(Stumpf, 1997) Es un saber no protegido por derechos de tutela industriales. Por lo común existe un secreto. Pero esto no es una condición. Lo que interesa es si el beneficiario del Know-how tendría o no acceso a ese saber de no mediar un contrato. Junto a los conocimientos y experiencias de orden técnico, comercial y de economía de empresa. Por Know-how ha de entenderse, por ende. Conocimientos y experiencias de orden técnico, comercial y de economía de empresa, cuya utilización le permite o, llegado el caso, le hace posible al beneficiario sino también otras actividades empresariales tales como organización y administración.

2.11.6 UNDERWRITING

En la banca de inversión, la suscripción (o underwriting) es la práctica por la cual los banqueros de inversión representan a corporaciones y entidades gubernamentales en la oferta pública inicial de sus valores. Los banqueros de inversión cubren el riesgo de vender los valores al público. Investopedia (2016).

2.11.7 LA FRANQUICIA

Es un moderno sistema de distribución de productos y/o de servicios, según el cual una Empresa que ha logrado un éxito comercial en un área específica de negocios, transmite a otro Empresario independiente todos sus conocimientos específicos y experiencia sobre el negocio original, a cambio de un derecho inicial, más un porcentaje de regalías mensuales, permitiéndole duplicarlo en su totalidad, incluyendo el uso de sus marcas comerciales y símbolos distintivos.

En la evolución de la actividad comercial surgen siempre nuevos mecanismos, técnicas y sistemas para que el desarrollo socio-económico continúe sin pausa. A este proceso responde el contrato de franquicia o franchising, el cual tiene ya un lugar preponderante en los sistemas de América del Norte y Europa y también aunque sólo con timidez en América Latina y principalmente en Brasil.

El contrato de franquicia es una manifestación del capitalismo moderno, dado que los canales convencionales o tradicionales

conlleven ineficiencias y conflictos, mientras que con la franquicia existe un fenómeno de integración y representa, en cierta forma, la "socialización" de los resultados de las redes de distribución.

De lo dicho resulta que esta nueva figura contractual constituye una gran solución para el consumidor, pues lleva hasta los lugares más apartados, determinados productos y servicios de prestigio, a precios aceptables y que no se podrían conseguir con otros medios de distribución.

En efecto, la franquicia es sinónimo de confianza y calidad.

No es fácil definir el contrato de franquicia debido a que concurren caracteres o modalidades propias de otros contratos, tales como la licencia, el know how, el uso del nombre comercial y otros.

En el contrato de franquicia intervienen dos sujetos:

1. El franquiciante o "franchisor"; y,
2. El franquiciado o franchisee.

El franquiciante es el que otorga la licencia a un comerciante independiente para que venda productos o preste servicios de los cuales el primero es titular.

A su vez, el franquiciado es un comerciante independiente que vende los productos o presta los servicios de los que es titular el franquiciante.

Generalmente estos sujetos son empresas y están organizados en forma de sociedades anónimas. El contrato de franquicia incluye variados matices contractuales.

2.11.8 EL FACTORING

El factoring es el acuerdo por el cual, una empresa comercial denominada cliente, contrata con una entidad financiera denominada compañía de factoring o de facturación, para que esta le otorgue una financiación de los créditos con sus clientes y encargarse del cobro de sus facturas.

2.11.9 EL WARRANT

El warrant es un contrato o instrumento financiero derivado que da al comprador el derecho, pero no la obligación, de comprar/vender un activo subyacente (acción, futuro, etc.) a un precio determinado en una fecha futura también determinada. En términos de funcionamiento, los warrant se incluyen dentro de la categoría de las opciones.

2.11.10 CONTRATO DE KNOW-HOW

La expresión Know How, como es fácil advertir, procede del inglés. Traducida literalmente al castellano viene a significar "saber cómo", es decir, tener el conocimiento acerca de la manera de hacer algo. Se trata de un contrato de gran importancia desde el punto de vista económico, y en especial desde el aspecto del desarrollo industrial, puesto que constituye un valioso mecanismo de transmisión de conocimientos y de innovaciones que facilitan el proceso productivo. (CABRERA, 2013)

2.12 BASES EPISTÉMICAS

Los sociólogos del Derecho europeos y norteamericanos parecen tener problemas para comunicarse entre sí. El hecho de traer a colación la autoridad de Lewis Carroll en una rama de la teoría de Derecho, muestra

cuán importantes son los problemas. Después de todo, si nos remontamos a sus orígenes, el término «Jabberwocky», aquella famosa «estrofa de poesía anglosajona», significaba “semana aciaga” en su versión original alemana. Además, en la interpretación de esta poesía está inevitablemente involucrado un tal Hermann von Schwindel.

Esta mutua falta de comprensión es sólo un fenómeno reciente, puesto que la comunicación todavía resultaba fácil cuando la sociología jurídica estaba dominada por el régimen mertoniano de teorías de alcance medio. Existía entonces el consenso de que a través de una observación paciente del Derecho real en el mundo real, se lograría un cuerpo de teorías que no serían ni especulativas ni metafísicas. Dicho consenso, además, se reflejaba en un lenguaje común, sobrio, adecuado y comprensible. Sin embargo, con el “regreso de la gran teoría” (nota 3), con la invasión del post-estructuralismo, de la teoría crítica, la teoría del discurso y de la autopoiesis del mundo sociojurídico, el discurso unificado de la sociología jurídica se ha vuelto a segregar en diversas provincias culturales.

El deplorable resultado es la fragmentación del lenguaje teórico, el “Galimatrazo” (Jabberwocky) de la sociología del Derecho. La oscuridad del lenguaje es, por lo tanto, el comentario crítico habitual respecto de las nuevas «teorías de moda» europeas, ya tengan por origen París, Frankfurt o Bielefeld. Se dice que su lenguaje es extremadamente complejo –generalmente incomprensible– y que contiene trivialidades detrás de una cortina de humo formada por palabras de moda tales como discurso jurídico, racionalidad comunicativa y autopoiesis jurídica.

Por supuesto, las malas traducciones juegan un papel desafortunado en este intercambio de ideas. A ello hay que sumar que los contextos culturales nacionales son hoy en día tan diversos, que la transposición de una teoría de un contexto a otro lleva a tal grado de incomprensibilidad, que sólo puede ser reducido paulatinamente mediante una detallada explicación. Habría también que admitir que, en ocasiones, las idiosincrasias personales de los teóricos hacen que sus textos sean innecesariamente difíciles de comprender. Sin embargo, el núcleo del problema se encuentra en otro lugar.

Se trata de si el lenguaje es lo suficientemente complejo como para adecuarse a la complejidad de la materia tratada. Las nuevas teorías aducen crear realidades sociojurídicas que no pueden ser adecuadamente expresadas mediante el lenguaje ordinario, por lo que una concesión a las exigencias relacionadas con la facilidad de comprensión sería comprometer el contenido de su mensaje. Teubner, G. (1989).

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1 TIPO DE LA INVESTIGACIÓN

Sánchez y Reyes (2006), manifiesta que el tipo de investigación según la clasificación está enmarcado dentro del tipo de investigación aplicada, ya que describe, explica la influencia o relación entre las variables de investigación en la realidad concreta del universo. Dogmatica y no experimental y de tipo observacional, transversal, prospectiva y descriptiva.

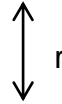
3.2 DISEÑO Y ESQUEMA DE LA INVESTIGACIÓN

El estudio responde a un Diseño no experimental porque estos estudios se realizan sin la manipulación de variables y sólo se observan los fenómenos en su ambiente natural, para luego analizarlos; esto implica la recolección de datos en un momento determinado y en un tiempo único. Será una investigación Ex Post Facto pues los cambios en la variable independiente ya ocurrieron y el investigador tiene que limitarse

a la observación de situaciones ya existentes dada la capacidad de influir sobre las variables y sus efectos (Kerlinger, 1983).

Dónde:

M_1 ----- V_1 (Y) Gremios sobre contratos modernos



M_1 ----- V_2 (X) Contratos modernos y su legislación

M1 : Son muestras (5 por cada gremio) representativas de gremios (15) de la cámara de Comercio de Lima en total la muestra es de 75 empresas

(r) : Es la aplicabilidad de los contratos modernos y su legislación, por los gremios de la cámara de comercio de Lima en el año 2016.

3.3 POBLACIÓN Y MUESTRA

Población

La población está formada por los empresarios asociados a la cámara de comercio de Lima a través de sus órganos asesores en el campo del derecho preferentemente, y que en total casi con el 60% fuimos atendidos directamente por los empresarios.

Muestra

La muestra estuvo conformado por 5 empresas por cada gremio de la cámara de comercio, la cual fue considerada teniendo en cuenta la homogeneidad por cada gremio y por recomendación del gerente de la

cámara de comercio y para dar cumplimiento a los objetivos que se ha perseguido en la investigación

	GREMIOS	MUESTRA
G1	Gremio de infraestructura, edificaciones e ingeniería	5
G2	Gremio de indumentaria	5
G3	Gremio de importadores y comercializadores de productos químicos	5
G4	Gremio de salud	5
G5	Gremio de importadores y comerciantes de vinos, licores y otras bebidas	5
G6	Gremio de retail y distribución	5
G7	Gremio de comerciantes de artefactos electrodomésticos	5
G8	Gremio peruano de cosmética e higiene - copecoh	5
G9	Gremio para la protección de cultivos - protec	5
G10	Gremio de las tecnologías de la información y de las comunicaciones	5
G11	Gremio de importadores de maquinarias, equipos, repuestos y herramientas	5
G12	Gremio de comercio exterior - x.com	5
G13	Gremio de servicios	5
G14	Gremio de turismo - comtur	5
G15	Gremio de la pequeña empresa - cope	5
	TOTAL	75

3.4 DEFINICIÓN OPERATIVA DEL INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Concluida la recolección de datos se procesaron en forma manual la tabulación de datos, codificando y elaborando códigos. Para el procesamiento de los datos se hizo uso de los programas informáticos de tratamientos de datos como Excel, y SPSS.

Los resultados son presentados en gráficos y/o cuadros estadísticos que fueron analizados e interpretados considerando el marco teórico.

Para la medición de la variable se utilizó la escala valorativa donde se consideró:

ESCALA VALORATIVA

RANGO	Siempre	Regularmente	A veces	Casi nunca	Nunca
PUNTAJE	5	4	3	2	1

3.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

3.3.1 Técnicas

Las técnicas que emplearemos son la observación, la recopilación y el análisis documental de informes, pericias, sentencias y el análisis de contenido basado en criterios; Nuestra técnica de observación será la sistemática u objetivamente estructurada, que se aplicará a situaciones de diagnóstico y clasificación en base a tipologías previamente establecidas y codificadas.

Se realizaran una selección de datos relevantes a los objetivos generales y específicos, para confirmar o rechazar nuestra hipótesis en base a la estructuración de los datos, categorizándolo según nuestros criterios de equivalencias.

3.3.2 Instrumentos

La presente investigación es fundamentalmente descriptivo, para lo cual se busca obtener información necesaria y correcta con los empresarios de los 15 gremios. Se han trabajado con instrumentos de listas de control cuyo objetivo básico será recordarnos que se debe detectar la presencia o ausencia de comportamientos relevantes para verificar nuestras variables, sin añadir ninguna apreciación cualitativa; labor que se efectuará de manera sistemática respecto a los contratos modernos que han aplicado los empresarios de la ciudad de Lima.

Como Técnicas de muestreo se utilizaron principalmente la entrevista, la encuesta, observación y análisis documental, con los representantes de la cámara de comercio, representantes de los gremios, y empresarios

Técnicas de recolección de información: El instrumento de la recolección de información es la encuesta conformado por preguntas en su modalidad cerrada en una escala de Lickerts. Se interpretaron los datos y resultados, en el trabajo operacional, contrastación de los datos a obtener de los casos analizados, contrastación parcial y total de las encuestas u operadores y finalmente el procesamiento de información documental

3.4 PLAN DE PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS.

3.4.1 Validación y edición

El instrumento que se han utilizadoson las listas de control para medir cómo inciden las motivaciones de los líderes gremiales al momento de solicitar a sus agremiados ser responsables al responder cada una de las inquietudes generadas en la investigación en función a los objetivos que nos hemos trazado

El criterio de validez del instrumento tiene que ver con el contenido interno del instrumento, con las variables que pretende medir y la validez de construcción de los ítems del instrumento tomando en cuenta la relación con las bases teóricas y objetivos de la investigación para que exista consistencia y coherencia técnica.

Aplicamos el alfa de Cronbach para determinar la confiabilidad:

$$\alpha = \left[\frac{K}{K - 1} \right] \cdot \left[1 - \frac{\sum_{i=1}^K \sigma_i^2}{\sigma_t^2} \right]$$

Donde:

$\sum_{i=1}^K \sigma_i^2$: Es la suma de varianzas de cada ítem.

σ_t^2 : Es la varianza del total de filas (Varianza de la suma de los ítems).

K: Es el número de preguntas o ítems.

$$\alpha = \left[\frac{23}{23 - 1} \right] * \left[1 - \frac{8,73251}{73.5246} \right]$$

$$\alpha = 0.921286$$

El alfa de Cronbach cuanto más se aproxime a su valor máximo, 1, mayor es la confiabilidad de la escala. Además, en determinados contextos se considera que valores del alfa superiores a 0,7 o 0,8 (dependiendo de la fuente) son suficientes para garantizar la fiabilidad de la escala. Cuanto menor sea la variabilidad de respuesta por parte de los jueces, es decir haya homogeneidad en las respuestas dentro de cada ítem, mayor será el alfa de Cronbach.

En el siguiente cuadro se muestran los niveles de confiabilidad para el alfa de Cronbach:

CUADRO Nº 3: Validez y confiabilidad del instrumento

CRITERIO DE CONFIABILIDAD	VALORES
Inaceptable	Menor a 0,5
Pobre	Mayor a 0,5 hasta 0,6
Cuestionable	Mayor a 0,6 hasta 0,7
Aceptable	Mayor a 0,7 hasta 0,8
Bueno	Mayor 0,8 hasta 0,9
Excelente	Mayor 0,9

Fuente: George y Mallery (2003, p. 231).

En vista a los resultados obtenidos en la confiabilidad del instrumento, se tiene un valor de $\alpha = 0.921286$ por lo que observamos que este reside en la escala de excelente lo que garantiza la confiabilidad de nuestro instrumento.

3.4. TECNICAS DE RECOJO, PROCESAMIENTO Y PRESENTACIÓN DE DATOS.

3.4.1. Técnicas para la recolección de datos

Para la recolección de los datos se utilizó la técnica de la encuesta con el respectivo cuestionario aplicado a 75 empresarios de 15 gremios, todas ellas inscritas como socios estratégicos de la cámara de comercio de Lima. Las preguntas básicamente estaban estructuradas y formuladas sobre los Contratos modernos y su legislación en términos de eficacia de la ley, disponibilidad de la ley, costo – beneficio, y sobre la aplicabilidad de los contratos modernos como el joint venture, leasing y underwriting, tomadas estas dado a que son de mayor aplicabilidad en el objeto de estudio.

3.5.2. Técnicas para el procesamiento de datos

Se utilizaron:

- a) La revisión y consistenciación de la información: Consistió en depurar la información revisando los datos contenidos en los instrumentos de trabajo de campo, con el propósito de ajustar los llamados datos primarios (juicio de expertos).
- b) Clasificación de la información: La finalidad de clasificar los tipos de contratos modernos fue para desarrollar y priorizar los tres contratos modernos que tienen una mayor aplicabilidad, siendo estos: joint venture, leasing y underwriting
- c) La codificación y tabulación: La codificación es la etapa en la que se dan valores a cada contrato moderno de tal manera que los datos fueron tabulados, con números o letras. La tabulación manual se realizó ubicando cada uno de las variables en los grupos establecidos en la clasificación de datos, en la distribución de frecuencias monitoreados para 5 empresas por cada gremio.

Finalmente se determinaron e identificaron cada aspecto que caracteriza a cada uno de los tres contratos modernos considerados en función a lo que mas utilizan los empresarios

3.4.2 Codificación

Serán asignados códigos numéricos por gremios para identificar de que empresario se trata, pero guardando las reservas del caso. En primer lugar se hizo un listado de las empresas y las simulaciones de respuestas por cada empresario en relación a las

posibles respuestas que nos darían para hacer una validación de las respuestas para interpretarlas exclusivamente en función a los objetivos que se persigue en la investigación; así como de que no existan respuestas distintas pero que en el fondo signifiquen esencialmente lo mismo, que las consolidaremos en una sola categoría.

3.4.3 Tabulación y análisis estadísticos

En nuestra tabulación detallamos el total de las hojas tratadas y devueltas por los empresarios a quienes se les aplicaron las encuestas o listas de control, analizando el número de respuestas afirmativas o negativas que se dieron a las distintas categorías contenidas en las encuestas sobre los contratos modernos y su legislación habiéndose formulado 9 preguntas en la escala de likers donde por cada una de ellas deberían considerar la valuaciones de siempre, regularmente, a veces, casi nunca, nunca; de igual manera se hicieron en relación a los gremios sobre contratos modernos habiéndose formulado 14 preguntas.

3.4.4 Representación gráfica de los resultados

Las representaciones gráficas de los datos y tablas se han considerado y presentados para un mayor entendimiento de las respuestas.

CAPITULO IV

RESULTADOS

4.1 ESTADISTICA DESCRIPTIVA

Se han planteado 9 preguntas sobre CONTRATOS MODERNOS Y SU LEGISLACIÓN que se muestran en el anexo No 2, y 14 variables sobre GREMIOS SOBRE CONTRATOS MODERNOS que se muestran en el ANEXO No 3. Los criterios aplicados fueron según una escala de Lickert.

Tabla N° 1: Empresas inscritas en la Camara de Comercio de Lima que aplicaron los contratos modernos

CONTRATOS MODERNOS	Frecuencia	Porcentaje
LEASING	16	21.3
UNDERWRITING	15	20.0
JOINT VENTURE	13	17.3
FACTORING	10	13.3
KNOW HOW	6	8.0
FRANQUICIA	5	6.7
TARJETA DE CRÉDITO	2	2.7
OTROS	8	10.7
Total	75	100.0

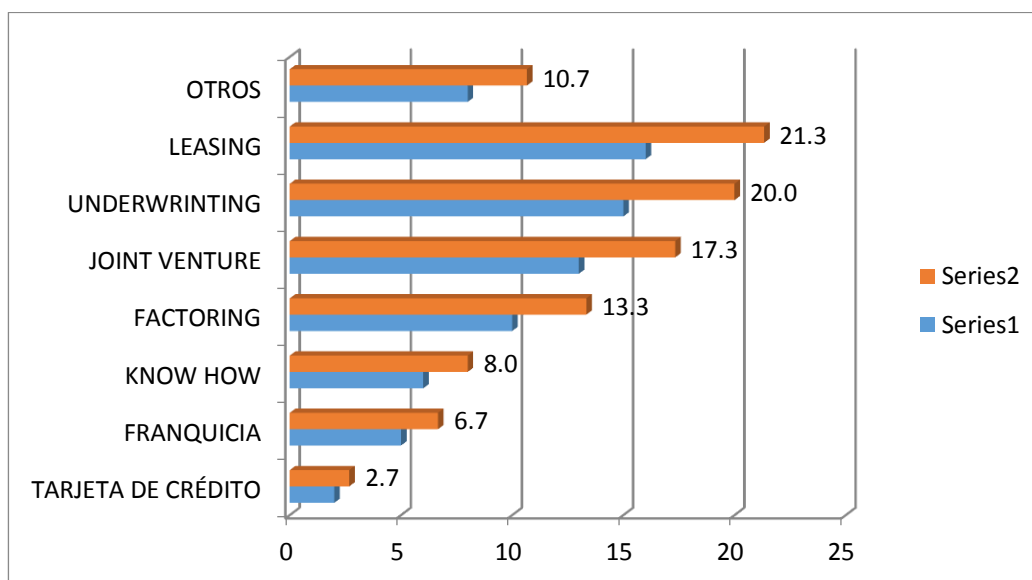


Gráfico N° 1: Empresas inscritas en la Camara de Comercio de Lima que aplicaron los contratos modernos

Análisis e interpretación: Los contratos LEASING, UNDERWRITING y JOINT VENTURE, son los de aplicación más frecuentes con 21.3%, 20.0% y 17.3% respectivamente en los contratos innominados teniendo como fuente de estudio a los 15 gremios de la Camara de Comercio de Lima.

Tabla N° 2: GREMIOS VERSUS CONTRATO DE JOINT VENTURE, CONTRATO DE LEASING, CONTRATO DE UNDERWRITING

Ord	GREMIOS	CONTRATO DE JOINT VENTURE		TOTAL PARCIAL	CONTRATO DE LEASING			TOTAL PARCIAL	CONTRATO DE UNDERWRITING		TOTAL PARCIAL
		3	4		3	4	5		3	4	
		Regular	Buena	Regular	Buena	Muy Buena	Regular	Buena			
1	Infraestructura, edificaciones e ingeniería	3	2	5	1	2	2	5	2	3	5
2	Indumentaria	3	2	5	0	2	3	5	0	5	5
3	Importadores y comercializadores de productos químicos	2	3	5	4	0	1	5	3	2	5
4	Salud	2	3	5	0	3	2	5	3	2	5
5	Importadores y comerciantes de vinos, licores y otras bebidas	2	3	5	0	2	3	5	1	4	5
6	Retail y distribución	4	1	5	1	4	0	5	3	2	5
7	Comerciantes de artefactos electrodomésticos	4	1	5	1	1	3	5	1	4	5
8	Cosmética e higiene - copecoh	5	0	5	2	0	3	5	3	2	5
9	Protección de cultivos - protec	3	2	5	1	2	2	5	0	5	5
10	Tecnologías de la información y de las comunicaciones	2	3	5	3	1	1	5	1	4	5
11	Importadores de maquinarias, equipos, repuestos y herramientas	2	3	5	1	2	2	5	1	4	5
12	Comercio exterior - x.com	1	4	5	3	0	2	5	2	3	5
13	Servicios	2	3	5	2	2	1	5	3	2	5
14	Turismo - comtur	4	1	5	1	2	2	5	3	2	5
15	Pequeña empresa - cope	1	4	5	1	4	0	5	2	3	5
	TOTAL PARCIAL	40	35	75	21	27	27	75	28	47	75
	PORCENTAJE	53	47		28	36	36		37	63	

Análisis e interpretación: Los 15 gremios han catalogado como muy buena en un 36% el contrato de leasing seguido de un 63% del contrato de underwriting como buena y 47% buena en el contrato de joint venture, estas informaciones están referidas considerando solamente a estos 3 contratos modernos

Tabla N° 3: Gremios versus eficacia de la ley

GREMIOS	EFICACIA DE LA LEY			TOTAL PARCIAL
	Regular	Buena	Muy Buena	
Infraestructura, edificaciones e ingeniería	2	1	2	5
Indumentaria	3	1	1	5
Importadores y comercializadores de productos químicos	1	1	3	5
Salud	1	2	2	5
Importadores y comerciantes de vinos, licores y otras bebidas	3	2	0	5
Retail y distribución	1	0	4	5
Comerciantes de artefactos electrodomésticos	2	2	1	5
Cosmética e higiene - copecoh	1	2	2	5
Protección de cultivos - protec	3	0	2	5
Tecnologías de la información y de las comunicaciones	2	1	2	5
Importadores de maquinarias, equipos, repuestos y herramientas	3	0	2	5
Comercio exterior - x.com	1	1	3	5
Servicios	1	1	3	5
Turismo - comtur	2	1	2	5
Pequeña empresa - cope	2	0	3	5
TOTAL PARCIAL	28	15	32	75
PORCENTAJE	37	20	43	100

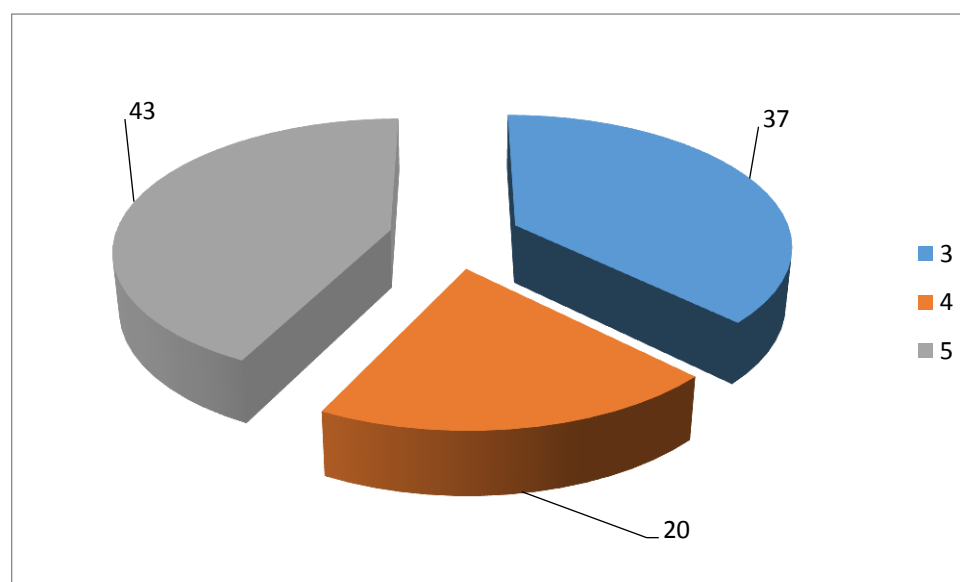


Gráfico N° 2: eficacia de la ley

Analisis e interpretación: 4 de 5 empresas del gremio Retail y distribución, catalogaron como muy buena la eficacia de la ley alineados a contratos modernos, seguidos de los Importadores y comercializadores de productos químicos, Comercio exterior - x.com, servicios y Pequeña empresa – cope con una poderacion de 3 de 5.

Tabla N° 4: Eficacia de la ley

EFICACIA DE LA LEY	ESCALA DE LICKERT					%
	nunca	casi nunca	a veces	regularme	siempre	
Define claramente tiempo y espacio	0	0	33.3	37.3	29.3	100%
Se aplica con frecuencia	26.7	29.3	44.0	0	0	100%
Determina derechos, deberes, facultades, potestades, funciones, es decir muestra eficacia constitutiva	0	0	60.0	40.0	0	100%

Análisis e interpretación: en la Tabla No 3 se muestran los resultados de Gremios versus eficacia de la ley, donde se tienen las mayores ponderaciones superiores o iguales a tres sobre la base de cinco para los siguientes gremios: Importadores y comercializadores de productos químicos, Retail y distribución, Comercio exterior - x.com, Servicios y Pequeña empresa – cope, esto indica que las empresas en esta línea se han visto con mejores oportunidades de plantear nuevos modelos de negocios aplicando contratos atípicos, toda vez que los negocios cambian a ritmo mas acelerado que la actualización permanente y dinámica de normas referidos a contratos. Asi mismo haciendo un análisis a la tabla No 4 es de observar que los nuevos contratos también permite definir claramente tiempo y espacio con 29.3%, 37.3% y 33.3% para variables de siempre, regularmente, a veces respectivamente.

Tabla N° 5: Gremios versus disponibilidad de la ley

GREMIOS	DISPONIBILIDAD DE LA LEY			
	1	2	3	TOTAL PARCIAL
	Muy mala	Mala	Regular	
Infraestructura, edificaciones e ingeniería	1	1	3	5
Indumentaria	2	2	1	5
Importadores y comercializadores de productos químicos	2	3	0	5
Salud	1	3	1	5
Importadores y comerciantes de vinos, licores y otras bebidas	1	2	2	5
Retail y distribución	3	1	1	5
Comerciantes de artefactos electrodomésticos	2	2	1	5
Cosmética e higiene - copecoh	1	2	2	5
Protección de cultivos - protec	2	2	1	5
Tecnologías de la información y de las comunicaciones	1	0	4	5
Importadores de maquinarias, equipos, repuestos y herramientas	3	2	0	5
Comercio exterior - x.com	4	1	0	5
Servicios	2	2	1	5
Turismo - comtur	3	0	2	5
Pequeña empresa - cope	0	1	4	5
TOTAL PARCIAL	28	24	23	75
PORCENTAJE	37	32	31	100

Graf

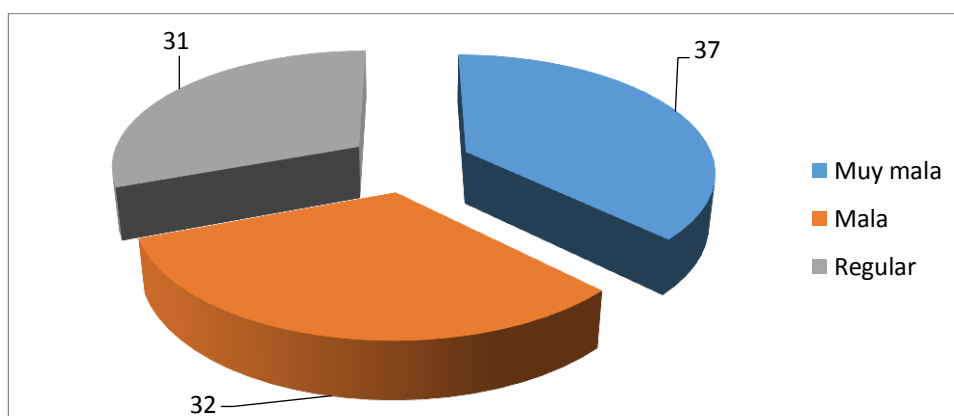


Gráfico N° 3: Gremios versus disponibilidad de la ley

Analisis e interpretación: de los 15 gremios, los gremios de tecnologías de la información y de las comunicaciones, dieron una mayor poderacion como regular de 4 sobre la base de 5 en relación a la disponibilidad de la ley

Tabla N° 6: Disponibilidad de la ley

DISPONIBILIDAD DE LA LEY	ESCALA DE LICKERT					%
	nunca	casi nunca	a veces	regularme	siempre	
Se encuentra la ley en los documentos adecuados	28	38.7	33.3			100%
Se accede a la ley fácilmente	56.0	44.0	0.0	0	0	100%
Se realizan foros para explicar la aplicación de la ley	0	37.3	28.0	34.7	0	100%

Análisis e interpretación: en la Tabla No 5 se muestran los resultados de Gremios versus disponibilidad de la ley, donde se tienen las mayores ponderaciones superiores o iguales a tres sobre la base de cinco para los siguientes gremios: Infraestructura, edificaciones e ingeniería, Tecnologías de la información y de las comunicaciones, Pequeña empresa – cope, esto indica que las empresas en estas líneas se han visto en términos de estaticidad para los contratos atípicos. Así mismo haciendo un análisis a la tabla No 6 sobre Disponibilidad de la ley, la variable “Se realizan foros para explicar la aplicación de la ley” tienen las ponderaciones de 37.3, 28.0 y 34.7 para casi nunca, a veces y regularmente respectivamente, siendo la de mayor valor en la dimensión DISPONIBILIDAD DE LA LEY

Tabla N° 7: Gremios versus costo beneficio

GREMIOS	COSTO – BENEFICIO			
	2	3	4	
	Mala	Regular	Buena	
Infraestructura, edificaciones e ingeniería	2	1	2	5
Indumentaria	3	1	1	5
Importadores y comercializadores de productos químicos	1	1	3	5
Salud	0	3	2	5
Importadores y comerciantes de vinos, licores y otras bebidas	2	2	1	5
Retail y distribución	1	1	3	5
Comerciantes de artefactos electrodomésticos	2	1	2	5
Cosmética e higiene - copecoh	3	1	1	5
Protección de cultivos - protec	0	3	2	5
Tecnologías de la información y de las comunicaciones	1	1	3	5
Importadores de maquinarias, equipos, repuestos y herramientas	2	1	2	5
Comercio exterior - x.com	3	2	0	5
Servicios	2	2	1	5
Turismo - comtur	1	1	3	5
Pequeña empresa - cope	1	1	3	5
TOTAL PARCIAL	24	22	29	75
PORCENTAJE	32	29	39	100

Abc

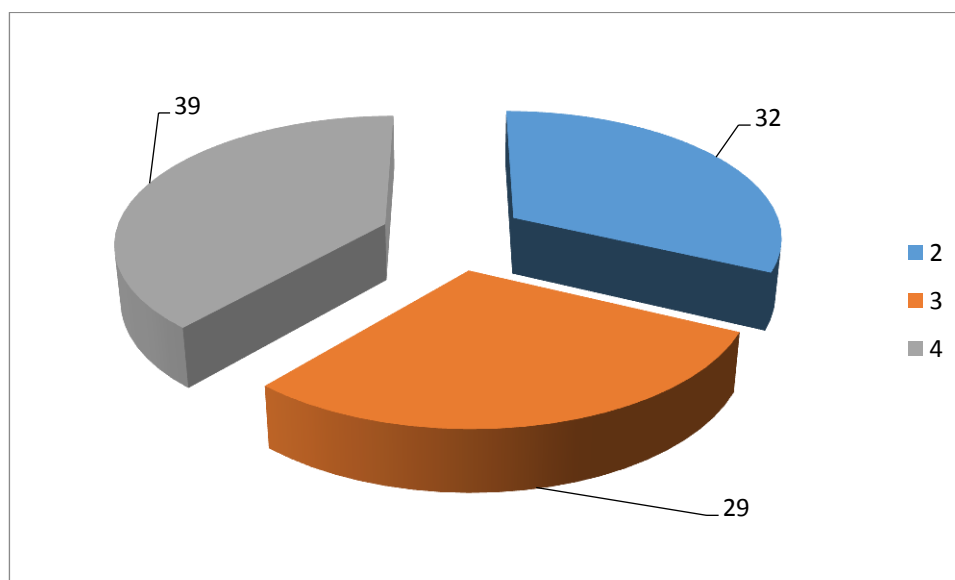


Gráfico N° 4: Gremios Versus costo beneficio

Análisis e interpretación: el costo beneficio de los contratos modernos para los gremios, Importadores y comercializadores de productos químicos, Retail y distribución, Tecnologías de la información y de las comunicaciones, Turismo – comtur han sido catalogados como buena de 3 sobre la base de 5, dando a entender que estos gremios muestran más predisposición en la aplicabilidad de los contratos modernos.

Tabla Nº 8: Costo Beneficio

COSTO BENEFICIO	ESCALA DE LICKERT					%
	nunca	casi nunca	a veces	regular me	siempre	
La ley presenta beneficios para usuarios y aplicadores de la misma	53.3	46.7	0	0	0	100%
El costo económico, social, ambiental, etc. es el más adecuado	22.7	25.3	22.7	29.3	0	100%
La relación entre el costo del aplicador y el beneficio del usuario es la más idónea	37.3	28.0	34.7	0.0	0	100%

Análisis e interpretación: en la Tabla No 1 se muestran los resultados de Gremios versus costo beneficio, donde se tienen las mayores ponderaciones superiores o iguales a tres sobre la base de cinco para los siguientes gremios: Importadores y comercializadores de productos químicos, Retail y distribución, Tecnologías de la información y de las comunicaciones, Turismo – comtur, Pequeña empresa – cope, esto indica que las empresas en estas líneas se han visto con mejores oportunidades de plantear propuestas de nuevos contratos atípicos, toda vez que los negocios cambian a ritmo mas acelerado que la actualización permanente y dinámica de normas referidos a contratos. Asi mismo haciendo un análisis a la tabla No 8 es de observar que los nuevos contratos también permite definir claramente tiempo y espacio con 29.3%, 22.7%, 25.3% y 22.7% para las variables, a veces, casi nunca y nunca respectivamente.

4.2 PRESENTACIÓN DE LA CONTRASTACIÓN DE LA HIPÓTESIS

A tenor de la tradicional doctrina se distingue los elementos del negocio en esenciales, naturales y accidentales. Esenciales, como su propia denominación indica, son aquellos elementos que constituyen la esencia misma del negocio, pues sin su presencia cualquier contrato, sea éste típico o atípico, carece de validez. Estos elementos son tanto los que integran el negocio como los que hacen del mismo un negocio de una categoría determinada, y sin los cuales no habría negocio o éste sería de otro tipo.

En la doctrina se formula, además, una subdivisión entre elementos *essentialia communia* y elementos *essentialia propria*. Los primeros, son imprescindibles en la generalidad de los negocios jurídicos, la ausencia de alguno de ellos no perfecciona el negocio, es el caso del consentimiento, el objeto, la causa y la forma, aunque esta última sólo es esencial en los llamados negocios formales o solemnes. Los segundos, son típicos de una determinada especie negocial, por lo que también se les llama elementos constitutivos, por ejemplo: el bien y el precio en un contrato de compra venta, el riesgo y la prima en un contrato de seguro, la empresa de leasing y la opción de compra en un contrato de leasing, etc. Del mismo modo se tienen los siguientes resultados:

CONTRATO DE JOINT VENTURE

Regular	53	Buena	47
---------	----	-------	----

CONTRATO DE LEASING

Regular	28	Buena	36	Muy Buena	36
---------	----	-------	----	-----------	----

CONTRATO DE UNDERWRITING

Regular	37	Buena	63
---------	----	-------	----

Demostrándose que para los tres tipos de contratos que se priorizaron en el presente estudio los datos demuestran que los contratos modernos están teniendo una muy buena aceptación en empresas que vienen liderando el mercado nacional e internacional.

4.2.1 Prueba de normalidad

Ho: la variable contratos modernos en los gremios tiene distribución normal

H1: la variable contratos modernos en los gremios es distinta a la distribución normal

Ya que N es igual a 5 aplicaremos la prueba de Shapiro-Wilk

El la Tabla N° 9 se puede mostrar que el p valor en cada uno de los grupos es mayor que 0.05 entonces aceptaremos la hipótesis nula o hipótesis teórico, por lo que la variable contratos modernos en los gremios empresariales tiene distribución normal.

Los datos provienen de una población normal entonces se utiliza la prueba t de student para el contraste de hipótesis para la media poblacional de una muestra. Aplicamos la prueba de t de student para una muestra y vamos a contrastar con los siguientes valores:

JOINT VENTURE = 30 (6 variables)

Se considera un contrato autónomo, Los aportes de los participantes se dan por partes iguales, Los aportes son solo en dinero, Considera la unión de aportes económicos, conocimientos

y aptitudes, Comparten ganancias y riesgos, Se proyectan a largo plazo

LEASING = 20 (4 variables)

Las cuotas para el beneficiario del leasing son fijas y constantes;
Es el propio objeto, sujeto de leasing, quien está de garantía;
Están suscritos por un notario; El mantenimiento corre por el arrendatario

UNDERWRITING = 20 (4 variables)

Es perfeccionable con el consentimiento de las partes; Nacen derechos y obligaciones para ambas partes; No se requiere que el contrato sea instrumentado en su debida forma; Es oneroso

Tabla N° 9: Prueba de normalidad

GREMIOS	TIPO DE CONTRATO								
	JOINT VENTURE			LEASING			UNDERWRITING		
	Shapiro-Wilk			Shapiro-Wilk			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Gremio de infraestructura, edificaciones e ingeniería	,838	5	,159	,984	5	,955	,961	5	,814
Gremio de indumentaria	,969	5	,872	,813	5	,103	,881	5	,314
Gremio de importadores y comercializadores de productos químicos	,902	5	,421	,902	5	,421	,821	5	,119
Gremio de salud	,871	5	,269	,753	5	,032	,902	5	,421
Gremio de importadores y comerciantes de vinos, licores y otras bebidas	,817	5	,111	,956	5	,777	,552	5	,000
Gremio de retail y distribución	,987	5	,967	,883	5	,325	,908	5	,453
Gremio de comerciantes de artefactos electrodomésticos	,951	5	,747	,739	5	,023	,881	5	,314
Gremio peruano de cosmética e higiene - copecoh	,912	5	,482	,883	5	,325	,735	5	,021
Gremio para la protección de cultivos - protec	,829	5	,138	,817	5	,111	,852	5	,201
Gremio de las tecnologías de la información y de las comunicaciones	,942	5	,680	,961	5	,814	,768	5	,044
Gremio de importadores de maquinarias, equipos, repuestos y herramientas	,905	5	,440	,914	5	,492	,833	5	,146
Gremio de comercio exterior - x.com	,884	5	,329	,961	5	,814	,883	5	,325
Gremio de servicios	,782	5	,057	,833	5	,146	,881	5	,314
Gremio de turismo - comtur	,735	5	,021	,883	5	,325	,902	5	,421
Gremio de la pequeña empresa - cope	,754	5	,033	,767	5	,042	,771	5	,046

4.2.2 Prueba de hipótesis para el contrato Joint venture

Tabla N° 10: Prueba para una muestra del **contrato Joint venture**

Estadísticos para una muestra				
	N	Media	Desviación típ.	Error típ. de la media
CONTRATO DE JOINT VENTURE	75	20,57	2,383	,275

	Prueba para una muestra					
	Valor de prueba = 30					
	t	gl	Sig. (bilateral)	Diferencia de medias	95% Intervalo de confianza para la diferencia	
					Inferior	Superior
CONTRATO DE JOINT VENTURE	-34,253	74	,000	-9,427	-9,98	-8,88

Como el p valor (Sig) es menor que 0.05, entonces se rechaza la hipótesis nula en favor de la hipótesis alternativa. El contrato moderno Joint venture con su legislación es aplicable por los gremios de la cámara de comercio de Lima

4.2.3 Prueba de hipótesis para el contrato Leasing

Tabla N° 11: Prueba para una muestra del **contrato Leasing**

Estadísticos para una muestra				
	N	Media	Desviación típ.	Error típ. de la media
CONTRATO DE LEASING	75	13,96	1,623	,187

	Prueba para una muestra					
	Valor de prueba = 30					
	t	gl	Sig. (bilateral)	Diferencia de medias	95% Intervalo de confianza para la diferencia	
					Inferior	Superior
CONTRATO DE LEASING	-85,599	74	,000	-16,040	-16,41	-15,67

Como el p valor es menor que 0.05, entonces se rechaza la hipótesis nula en favor de la hipótesis alternativa. El contrato moderno Leasing con su legislación es aplicable por los gremios de la cámara de comercio de Lima

4.2.4 Prueba de hipótesis para el contrato UNDERWRITING

Tabla N° 12: Prueba para una muestra del **contrato UNDERWRITING**

Estadísticos para una muestra				
	N	Media	Desviación típ.	Error típ. de la media
CONTRATO DE UNDERWRITING	75	15,85	1,182	,136

Prueba para una muestra						
	Valor de prueba = 20					
	t	gl	Sig. (bilateral)	Diferencia de medias	95% Intervalo de confianza para la diferencia	
					Inferior	Superior
CONTRATO DE UNDERWRITING	-30,382	74	,000	-4,147	-4,42	-3,87

Como el p valor es menor que 0.05, entonces se rechaza la hipótesis nula en favor de la hipótesis alternativa. El contrato moderno UNDERWRITING con su legislación es aplicable por los gremios de la cámara de comercio de Lima

4.2.5 Presentación de la prueba de hipótesis

En el caso específico de la investigación y como quiera que en la elaboración y suscripción de los contratos modernos o de empresa intervienen personas jurídicas, es necesario hacer referencia a estos entes jurídicos como sujetos de derechos. En ese sentido, debemos indicar que las personas jurídicas son sujetos de derechos en el sentido de ser centro unitario de imputación de derechos y deberes, o, más en general, de situaciones jurídicas subjetivas.

Obviamente que para la intervención de estas personas jurídicas en la elaboración y suscripción de un contrato moderno deben estar debidamente formalizadas a fin de que tengan capacidad legal a través de sus representantes de suscribir los contratos modernos que considere beneficioso a los fines de la empresa; claro está que al ocurrir ello, el representante debe de actuar con plenas facultades especiales exigidas por la ley. Los resultados de nuestra investigación dan las siguientes ponderaciones en relación a efectividad:

Tabla Nº 13: Eficacia en los contratos modernos: JOINT VENTURE, LEASING y UNDERWRITING

	ESCALA LICKERT					TOTAL PARCIAL	maxi mo	PONDER ADO	efectividad
	1	2	3	4	5				
CONTRATOS MODERNOS	muy mala	mala	regular	buena	muy buena				
CONTRATO DE JOINT VENTURE	0	0	53	47	0	100	500	347	69.4
CONTRATO DE LEASING	0	0	28	36	36	100	500	408	81.6
CONTRATO DE UNDERWRITING	0	0	37	63	0	100	500	363	72.6

Del cuadro observamos que los contratos LEASING, UNDERWRITING y JOINT VENTURE están en un orden de efectividad de 81.6%, 72.6% y 69.4% respectivamente, y que están en un crecimiento exponencial la aplicabilidad en términos de productividad, rentabilidad, competitividad en un mundo moderno donde los empresarios del futuro tienen que ir a la par con los cambios vertiginosos que ocurren en el mundo empresarial, de esta manera estamos demostrando que los contratos modernos con su legislación es aplicable por los gremios de la cámara de comercio de Lima.

CAPITULO V

DISCUSIÓN DE RESULTADOS

5.1 CONTRASTACIÓN DE LOS RESULTADOS

El más grande suceso registrable hasta hoy con respecto a la uniformación del derecho, lo constituye, sin duda, la disciplina de la compraventa internacional, contrato comercial por excelencia, contenida en la Convención de Viena sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías que desde los años de 1,980, entro en vigencia para unos 48 Estados, entre los que no se cuenta, como en muchas otras, al Estado peruano.

Si bien la disciplina de la compra venta internacional atrajo la atención de los juristas y, llegado el momento, fue el centro de los intentos de uniformización del derecho de comercio internacional, esto no significa que se hayan descuidado otras importantes instituciones contractuales.

La Convención Interamericana sobre el Derecho Aplicable a los Contratos Internacionales, aprobada en la tercera sesión plenaria de la CIDIP V,

celebrada en México el 17 de marzo de 1,994, define para el derecho latinoamericano el contrato internacional. En efecto, el artículo 1, párrafo segundo, considera dos criterios para calificar de internacional un contrato: el primero, atiende a la residencia habitual o al establecimiento de las partes contractuales, el que deberá encontrarse en territorios de Estados partes diferentes; el segundo, referido a los contactos objetivos que tenga el Estado con más de un Estado parte. Estos contactos objetivos pueden ser: lugar de celebración, de ejecución o de pago del contrato, entre otros, a condición que dichos puntos de conexión se encuentren vinculados con el territorio de más de un Estado parte de la Convención.

El comentario a este artículo contiene una clara precisión, pues dice que "el derecho de los operadores económicos de decidir libremente a quién ofrecer sus bienes y servicios y la posibilidad de establecer libremente las condiciones de sus particulares negocios, representan las piedras angulares de un orden económico internacional abierto, competitivo y orientado hacia el libre comercio.

A diferencia de la Convención, los Principios no proporcionan un recurso subsidiario, el derecho nacional, cuando no pueda deducirse ningún principio general subyacente. No obstante, antes de acudir al derecho nacional que resulte aplicable, podrá acudirse a otros Principios Generales del Derecho Uniforme extraíbles de otros textos internacionales, por ejemplo, la Convención de Viena.

Los contratos modernos se sustentan en cuanto a su aplicación a las condiciones generales de la contratación con cláusulas que regulan los contratos de adhesión. Son cláusulas redactadas por el empresario para

utilizarlas en todos los contratos que vaya a perfeccionar con sus clientes, consumidores o usuarios, sin posibilidad de que éstos las negocien o modifiquen, previendo todos los aspectos de la relación entre uno y otros. Con ello se facilita la perfección de un gran número de contratos en poco tiempo y con unos medios personales muy reducidos, lo que reduce el coste y permite ofrecer productos o servicios más baratos.

Dado que en la redacción de estas cláusulas contractuales no existe negociación por estar redactadas por una sola de las partes del negocio sin contar con la otra, con frecuencia el empresario crea una regulación que le favorece y perjudica a sus potenciales clientes. Las condiciones generales que producen ese desequilibrio contractual se denominan cláusula abusiva. Existe una normativa específica de la Unión europea y de todos los países miembros, así como en otros muchos países, para regular las condiciones generales y tratar de evitar que sean abusivas.

Es menester tomar en consideración los siguientes artículos de nuestro código civil:

Artículo 1351 “El contrato es el acuerdo de dos o más partes para crear, regular, modificar o extinguir una relación jurídica patrimonial

Artículo 1352.- Los contratos se perfeccionan por el consentimiento de las partes, excepto aquellos que, además, deben observar la forma señalada por la ley bajo sanción de nulidad.

Artículo 1353.- Todos los contratos de derecho privado, inclusive los innominados, quedan sometidos a las reglas generales contenidas en esta

sección, salvo en cuanto resulten incompatibles con las reglas particulares de cada contrato.

Artículo 1354.- Las partes pueden determinar libremente el contenido del contrato, siempre que no sea contrario a norma legal de carácter imperativo.

Artículo 1355.- La ley, por consideraciones de interés social, público o ético puede imponer reglas o establecer limitaciones al contenido de los contratos.(*)

Los cambios en la modernización de la economía, hace que el derecho con sus normas no se quede estático, y debe actualizarse de acuerdo a los cambios que se dan mediante un marco legal general a las nuevas modalidades contractuales, que muchas veces provienen de sistemas jurídicos con diversas costumbres y usos según la finalidad del negocio. Los contratos modernos tienen los requisitos de forma e interpretación de los contratos tradicionales, pero se requiere estandarizarla pero regularmente no para negocios tradicionales con la determinación de las bases y cláusulas de contratación que expresan la voluntad normativa de las partes, validez consensual y buena fe; se plasma generalmente en formatos generados por la actividad de las empresas bancarias, financieras, de seguros, de transporte, y que adquiere tipicidad social, consuetudinaria, derivada de la autonomía privada en lo referente a la libertad contractual expresada en las repetidas conductas individuales que le van otorgando personalidad propia y homogeneidad. Muchos de los contratos modernos no son nominados porque no se encuentran regulados legalmente.

Los contratos modernos tienen los requisitos de forma e interpretación de los contratos tradicionales, es más ágil en su formación por no resultar de negociaciones individuales, sino de la determinación de las bases y cláusulas

de contratación por las partes lo que no le resta validez consensual ni buena fe; Su importancia consiste en el intercambio y circulación masiva de los valores patrimoniales y la producción de los bienes derivados de las crecientes y cambiantes relaciones económicas y jurídicas. El crecimiento notable de los contratos modernos esta experimentando en nuestro país la incorporación de nuevos capitales, tecnología, y la celebración de diversas transacciones, pero normativamente falta afianzar dado su importancia en su regulación y tipicidad.

CONCLUSIONES

1. Los contratos LEASING, UNDERWRITING y JOINT VENTURE, son los de aplicación más frecuentes con 21.3%, 20.0% y 17.3% respectivamente en los contratos innominados teniendo como fuente de estudio a los 15 gremios de la Cámara de Comercio de Lima. Los contratos atípicos son aquellos que no poseen regulación legal propia, así mismo agrega que las labores de creación de nuevas figuras contractuales no pueden en verdad ir muy lejos de los ordenamientos jurídicos desarrollados.
2. Las empresas dedicadas a Importadores y comercializadores de productos químicos, Retail y distribución, Comercio exterior - x.com, Servicios y Pequeña empresa – cope, tienen mejores oportunidades aplicando contratos atípicos lográndose una mayor eficacia de la ley. Los nuevos contratos también permite definir claramente tiempo y espacio. Un contrato es atípico, cuando no cuenta con una regulación legal propia, a tal efecto tendrá que permitirse a normas de orden supletorio, en el caso de nuestro país en las enmarcadas en el Código civil.
3. Las empresas dedicadas a Infraestructura, edificaciones e ingeniería, Tecnologías de la información y de las comunicaciones, Pequeña empresa – cope tienen mejores oportunidades sobre la Disponibilidad de la ley mediante el espacio donde “Se realizan foros para explicar la aplicación de la ley”. Los esquemas legales existentes son insuficientes debido a que permanentemente se van introduciendo nuevos pactos que desnaturalizan los contratos típicos o los desfiguran o combinan dos o más tipos de los conocidos con ese mismo objetivo.
4. Los gremios: de Importadores y comercializadores de productos químicos, Retail y distribución, Tecnologías de la información y de las

comunicaciones, Turismo, Pequeña empresa, se han visto con mejores oportunidades en términos de costo beneficio en relación al tiempo y espacio, y a buscar mecanismos que les posibiliten desarrollarse y expandirse rápidamente, a fin de poder concursar en un mercado cada día más competitivo, aplicando supletoriamente las disposiciones del código civil a situaciones jurídicas reguladas por otras leyes, siempre que no sean compatibles con su naturaleza

RECOMENDACIONES

- Los contratos atípicos LEASING, UNDERWRITING y JOINT VENTURE requiere una regulación legal propia ya que la mayoría de estos contratos no están expresamente regulados por la ley pero están regidos por los principios generales que rigen en materia contractual que es el principio de autonomía de la voluntad cuyas consecuencias más importantes de este principio consiste en la posibilidad de que los particulares celebren convenciones de cualquier tipo, aún no reglamentadas expresamente por la ley.
- Los esquemas legales deben ir renovándose para las nuevas figuras contractuales ya que dado su dinamismo se crean nuevos pactos que desnaturalizan los contratos típicos o los desfiguran para servir a fines distintos total o parcialmente de los previstos por el legislador, ya que se combinan dos o más tipos de los conocidos con ese mismo objetivo a tal efecto que tendrá que permitirse a normas de orden supletorio enmarcadas en el Código civil.
- Se deben realizar foros para explicar los esquemas legales existentes e insuficientes debido a que permanentemente se van introduciendo nuevos pactos que desnaturalizan los contratos típicos o los desfiguran para servir a fines distintos al total o parcialmente de los previstos, o combinan dos o más tipos de los conocidos con ese mismo objetivo, creándose nuevos esquemas y arquitecturas negociales que no se ajustan a las formas típicas de utilización de un sinnúmero de contratos complejos, o de convenciones atípicas sin perjuicio del empleo de diversas denominaciones que expresan simétrica idea vinculatoria.

- Los avances científicos, industriales y tecnológicos, la globalización de la economía, deben ir a la par con el surgimiento de nuevos esquemas y arquitecturas negociales dando lugar a la utilización de contratos complejos, o de convenciones atípicas

BIBLIOGRAFÍA

1. **BACA S. (2014).** El Concepto, Clasificación Y Regulación De Los Contratos Públicos En El Derecho Peruano. PUCP
2. **CÁRDENAS R. (2015).** Acerca de la importancia del principio de autonomía de la voluntad y sus límites en el ordenamiento jurídico. REVISTA UNIVERSIDAD SAN MARTIN DE PORRAS
3. **CÓDIGO CIVIL PERUANO. 1985**
4. **CORTEZ D. (2010).** Reivindicando Una Importación: “El Impedimento Del Ejercicio Del Derecho De Desistimiento En El Marco De Un Contrato De Mandato Con Representación. Lima – Perú
5. **DEBITOOR (2016)** glosario de contabilidad.
6. **DEFINICIONES.PE 2016**
7. **DELGADO A. (2016)** Autonomía De La Voluntad, Ley Del Contrato Y Normas Internacionalmente Imperativas La Ley Peruana A La Luz De Las Tendencias Del Derecho Internacional Privado Contemporáneo, Universidad Pontificia Católica Del Perú
8. **GARCÍA D. (2006).** Metodología del Trabajo de Investigación. Editorial Trillas S.A. de C.V. México.
9. **HERNÁNDEZ R. (2002).** Metodología de la Investigación. Tercera Edición McGraw-Hill/ interamericana Editores S. A. México.
10. **HERNÁNDEZ R. (2006).** Fundamentos de Metodología de la Investigación. Tercera Edición McGraw-Hill/ interamericana Editores S. A. México
11. **HERNÁNDEZ S. (2010).** Metodología de la Investigación. McGraw-Hill/ interamericana Editores S. A. México.
12. **HURTADO J. (2000)** Metodología de Investigación Holística (3ª. Ed.). Caracas: Editorial SYPAL
13. **INVESTOPEDIA 2016**
14. **MAQUIÑA R. 2005 UNMSM.** Revista INDATA vol. 17 nro. 1. Lima- Perú.
15. **MÁVILA D. 2003 UNMSM** Revista INDATA vol. 16 nro. 1. Lima- Perú.
16. **RUIZ G. (2005).** Centro de Investigaciones del poder judicial. Perú.
17. **SABLICH A. (2010)** El Contrato De Fideicomiso: Regulación Y Perspectivas De Desarrollo En El Perú Universidad Nacional “San Luis Gonzaga” De Ica – Perú

18. **SALVADOR M. (2003)** ¿Cómo hacer una Tesis? 3.^a Ed. Limusa Noriega Editores México.
19. **SÁNCHEZ H. y REYES C. (2006)**. Metodología y diseños en investigación científica. Edit. Visión Universitaria. Lima – Perú. pp.222.
20. **SÁNCHEZ H. Y REYES C. (2009)**. Metodología y diseños en la investigación científica. Lima: Editorial Visión Universitaria.
21. **SÁNCHEZ H. (1998)**. Metodología y Diseño de la investigación Científica. Editorial Mantaro-Perú.
22. **SITIO EDUCATIVO DE LA SUPERINTENDENCIA DE BANCOS E INSTITUCIONES FINANCIERAS – SBIF (2016)** . SBIF - Moneda 1123, Santiago de Chile. Chile.
23. **TEUBNER G. (1989)**. El derecho como sujeto epistémico: hacia una epistemología constructivista del derecho. Departamento De Filosofía De La Universidad De Alicante. IMPRESIÓN ESPAGRAFIC
24. **UGARTE M. (2010)**. Gestión en el Tercer Milenio, Rev. de Investigación de la Fac. de Ciencias Administrativas, UNMSM (Vol. 13, N° 25)
25. **VIGOTSKY, S. (1966)**: Pensamiento y lenguaje. La Habana: Edición Revolucionaria
26. **WEISS, H. (1987)**. Where Politics and Evaluation Research Meet. In The Politics of Program Evaluation, edited by D. J. Palumbo. Newbury Park: Sage

ANEXO No 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

TITULO: CONTRATOS MODERNOS Y SU LEGISLACION PROPIA EN EL CERCADO DE LIMA - 2016

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADOR	INSTRUMENTOS	METODOLOGÍA
<p>GENERAL:</p> <p>¿Los gremios de la cámara de comercio de Lima hacen uso de los contratos modernos con su respectiva legislación?.</p>	<p>GENERAL:</p> <p>Determinar la aplicabilidad de los contratos modernos y su legislación, por los gremios de la cámara de comercio de Lima 2016.</p>	<p>GENERAL:</p> <p>Hi: Los contratos modernos con su legislación es aplicable por los gremios de la cámara de comercio de Lima</p> <p>Ho: Los contratos modernos con su legislación NO son aplicables por los gremios de la cámara de comercio de Lima</p>	<p>INDEPENDIENTE:</p> <p>Contratos modernos y su legislación</p>	<p>Eficacia de la Ley</p> <p>Disponibilidad de la Ley</p> <p>Costo Beneficio</p>	<p>tiempo y espacio</p> <p>Aplicabilidad</p> <p>eficacia constitutiva</p> <p>ley en documentos adecuados</p> <p>acceso</p> <p>desarrollo de foros</p> <p>beneficios de ley</p> <p>costo socioeconómico y ambiental</p> <p>Relación aplicador usuario</p> <p>contrato autónomo</p> <p>aportes de participantes</p> <p>aportes</p> <p>Unión aportes</p> <p>Ganancias y riesgo</p> <p>plazos</p> <p>cuotas</p> <p>garantía</p> <p>notario</p> <p>mantenimiento</p> <p>perfeccionable</p> <p>derechos</p> <p>instrumentación</p> <p>oneroso</p>	<p>Encuestas a gremios</p>	<p>* Población: 15 gremios</p> <p>* Muestra: Expedientes: 5 empresas por gremio Total: 75 empresas</p> <p>* Esquema del proyecto Tipo de investigación: Dogmática y no experimental, observacional, transversal, prospectiva y descriptiva</p> <p>* Diseño No experimental, transeccional y correlacional Cuyo Diagrama es: M₁...V₁ (Y) Gremios contratos modernos r M₁--V₂ (X) Contrat modernos y su legislación</p> <p>TÉCNICAS A UTILIZAR</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Para acopio de datos: Observación y fichas 2. Instrumento de recolección de datos: Cuestionario estructurado 3. Para el procesamiento de datos Codificación y tabulación de datos 4.- Técnicas para el análisis e interpretación de datos: Estadística descriptiva 5. Para la presentación de datos: Cuadros, tablas estadísticas y gráficos. 6. Para el informe final: Esquema propuesto por la EPG
<p>ESPECÍFICOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Cual será la eficacia de la ley de los contratos modernos en los gremios de la cámara de comercio de Lima 2016? • ¿Cómo será el comportamiento de la disponibilidad de la ley de los contratos modernos en los gremios de la cámara de comercio de Lima 2016? • ¿Será viable medir el costo beneficio de la ley de los contratos modernos en los gremios de la cámara de comercio de Lima 2016? 	<p>ESPECÍFICOS :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Determinar la eficacia de la ley de los contratos modernos en los gremios de la cámara de comercio de Lima 2016. • Determinar la disponibilidad de la ley de los contratos modernos en los gremios de la cámara de comercio de Lima 2016. • Determinar el costo beneficio de la ley de los contratos modernos en los gremios de la cámara de comercio de Lima 2016. 		<p>DEPENDIENTE:</p> <p>GREMIOS SOBRE CONTRATOS MODERNOS</p>	<p>CONTRATO DE JOINT VENTURE</p> <p>CONTRATO DE LEASING</p> <p>CONTRATO DE UNDERWRITING</p>			

ANEXO No 2: INSTRUMENTOS
CONTRATOS MODERNOS Y SU LEGISLACIÓN

CONTRATOS MODERNOS Y SU LEGISLACIÓN		ESCALA VALORATIVA				
1	EFICACIA DE LA LEY					
1.1	Define claramente tiempo y espacio	1	2	3	4	5
1.2	Se aplica con frecuencia	1	2	3	4	5
1.3	Determina derechos, deberes, facultades, potestades, funciones, es decir muestra eficacia constitutiva	1	2	3	4	5
2	DISPONIBILIDAD DE LA LEY					
2.1	Se encuentra la ley en los documentos adecuados	1	2	3	4	5
2.2	Se accede a la ley fácilmente	1	2	3	4	5
2.3	Se realizan foros para explicar la aplicación de la ley	1	2	3	4	5
3	COSTO – BENEFICIO					
3.1	La ley presenta beneficios para usuarios y aplicadores de la misma	1	2	3	4	5
3.2	El costo económico, social, ambiental, etc. es el más adecuado	1	2	3	4	5
3.3	La relación entre el costo del aplicador y el beneficio del usuario es la más idónea	1	2	3	4	5

ESCALA VALORATIVA

RANGO	Siempre	Regularmente	A veces	Casi nunca	Nunca
PUNTAJE	5	4	3	2	1

GREMIOS SOBRE CONTRATOS MODERNOS

GREMIOS SOBRE CONTRATOS MODERNOS		ESCALA VALORATIVA				
1	CONTRATO DE JOINT VENTURE					
1.1	Se considera un contrato autónomo	1	2	3	4	5
1.2	Los aportes de los participantes se dan por partes iguales	1	2	3	4	5
1.3	Los aportes son solo en dinero	1	2	3	4	5
1.4	Considera la unión de aportes económicos, conocimientos y aptitudes	1	2	3	4	5
1.5	Comparten ganancias y riesgos	1	2	3	4	5
1.6	Se proyectan a largo plazo	1	2	3	4	5
2	CONTRATO DE LEASING					
2.1	Las cuotas para el beneficiario del leasing son fijas y constantes	1	2	3	4	5
2.2	Es el propio objeto, sujeto de leasing, quien está de garantía	1	2	3	4	5
2.3	Están suscritos por un notario	1	2	3	4	5
2.4	El mantenimiento corre por el arrendatario	1	2	3	4	5
3	CONTRATO DE UNDERWRITING					
3.1	Es perfeccionable con el consentimiento de las partes	1	2	3	4	5
3.2	Nacen derechos y obligaciones para ambas partes	1	2	3	4	5
3.3	No se requiere que el contrato sea instrumentado en su debida forma	1	2	3	4	5
3.4	Es oneroso	1	2	3	4	5