



Sociedades

Boletín Sanmarquino de Derecho

Diciembre 2018

Comentario

- ▶ GES en el año 2019 (p. 2)

Noticia del mes

- ▶ Los bonos verdes: A propósito del caso Protisa, una solución del mercado para combatir la crisis ambiental del planeta (p. 3)

Artículos

- ▶ Breve introducción al estudio de las manifestaciones y garantías (p. 6)
- ▶ El contrato de Joint Venture: ¿Es necesaria su regulación en el Perú? (p. 11)

Espacio procesal

- ▶ Para evaluar la reforma del Código Procesal Civil: Teoría de los juegos (p. 17)



Fuente: www.energynews.es

Grupo de Estudios Sociedades - GES



Contenido

GES en el año 2019 Richard Alexander PINEDO VALENTÍN.....	p. 2
Noticia del mes: Los bonos verdes: A propósito del caso Protisa, una solución del mercado para combatir la crisis ambiental del planeta Christian ANGELES NUÑEZ.....	p. 3
Breve introducción al estudio de las manifestaciones y garantías Astrid MOGOLLÓN CALDERÓN.....	p. 6
El contrato de Joint Venture: ¿Es necesaria su regulación en el Perú? Adanaí Sharon RIVERA ROJAS.....	p. 11
Espacio procesal Para evaluar la reforma del Código Procesal Civil: Teoría de los juegos Carlos VARGAS PACHECO.....	p. 17

Comentario



Richard Alexander PINEDO VALENTÍN
Coordinador de GES 2019

GES en el año 2019

En el año 2019 tendré la responsabilidad de trabajar en el más alto cargo en el Grupo de Estudios Sociedades (GES) que es el de Coordinador General, tarea que realizaré en forma conjunta y coordinada con un equipo de grandes estudiantes como Astrid Mogollón, Giampieer Alarcón, Diana Quispialaya y Yesenia Cisneros; con los miembros principales y honorarios, así como con nuestra docente-asesora Dra. María Elena Guerra Cerrón.

SOCIEDADES es un proyecto logrado en base al esfuerzo de muchas personas y se ha convertido en un espacio importante de formación de estudiantes en materias de Derecho Privado y con incidencia en temas de Derecho comercial/empresarial/corporativo. Estudiamos y aprendemos el derecho corporativo, en su aplicación y utilidad a la sociedad, esto es, con un necesario enfoque multidisciplinario.

Desde el año 2010, fecha que surgimos como taller y luego desde nuestra formalización como Grupo de Estudios, hemos avanzando a paso lento, pero firme, creando una cultura de organización y trabajo dentro de un esquema de disciplina que es como nuestra marca personal y colectiva.

Mi paso por Sociedades me hizo crecer como estudiante, postulé porque su prestigio en lo que es Derecho Comercial fue evidente para mí. Para mi incorporación como miembro principal, me preparé mucho y expuse ante un jurado modelo. Desde el momento de mi ingreso a GES, asumí el compromiso de retribuir esa oportunidad brindada, empecé a escribir para Boletín y con el tiempo adquirí experiencia y habilidad en la investigación. Me encantaba escribir sobre Derecho Civil, Análisis Económico del Derecho y por supuesto Derecho Arbitral, ramas a las que les tengo bastante aprecio, y en las que me he perfeccionado no solo como investigador, sino en el ámbito laboral, y en la asistencia de cátedra.

Destaco que Sociedades nos permite aprender y aplicar el Derecho desde un enfoque multidisciplinario, pero con incidencia en el Derecho comercial, empresarial y corporativo.

En el año 2018, como Grupo de Estudios hemos alcanzado una multiplicidad de logros, e igualmente varios de nuestros miembros han logrado reconocimientos en eventos académicos, lo que ha enaltecido a GES. No puedo finalizar este comentario sin antes agradecer al anterior coordinador general, Ayrton Gonzales y su equipo, por su excelente trabajo y los logros alcanzados. Ayrton es una persona que respeto ya que con sus contribuciones e intervenciones sumó y sigue sumando en GES.

En representación del Grupo de Estudios Sociedades expreso mi compromiso de continuar con el buen trabajo en Sociedades, así como seguir incentivando espacios para lo que es la academia en Derecho Comercial/empresarial/corporativo con un enfoque interdisciplinario. Finalmente deseo felices fiestas a todos los seguidores de Sociedades.

No dejen de seguirnos, ¡tenemos grandes proyectos!



Fuente: www.asobancaria.com

Noticia del mes...

Los bonos verdes: A propósito del caso Protisa. Una solución del mercado para combatir la crisis ambiental del planeta (*)

Escribe: Christian ANGELES NUÑEZ

Estudiante de 3er año de Derecho en la UNMSM
Miembro principal del Grupo de Estudios Sociedades - GES



La contaminación es uno de los problemas que más preocupa en la actualidad, ya que, el cambio climático amenaza severamente a las sociedades, sus economías y el mundo natural. Esto ha incentivado a distintos países a aplicar diversas políticas y estrategias para combatir el cambio climático. Una de estas medidas son los denominados “Bonos verdes”.

Los bonos verdes son instrumentos representativos de deuda mayores a 1 año cuyos recursos son aplicados exclusivamente al financiamiento o

refinanciamiento, en parte o en su totalidad, de proyectos nuevos y/o existentes que generen impactos ambientales positivos (1).

Estos impactos pueden tomar varias formas tales como reducciones de emisiones de carbono, mejoras en la eficiencia de consumo de energía o agua, mejoras a la gestión de desechos, reemplazo de combustibles fósiles con energías renovables, mejoras al uso de suelos, conservación, biodiversidad, etc. Entre los proyectos elegibles que abarcan varios sectores y tipos, tales como:

(*) <http://semanaeconomica.com/article/mercados-y-finanzas/mercado-de-valores/315758-protisa-coloco-los-primeros-bonos-verdes-del-peru-por-s-100-millones/>

SECTOR	EJEMPLO
Producción de energía renovable	Energía eólica, solar, geotérmica, pequeñas hidroeléctricas, etc.
Eficiencia energética	Construcción de edificios eficientes o con certificación LEED o la adaptación de existentes
Tratamiento de desechos	Rellenos sanitarios, reciclaje.
Transporte limpio	Metro, trenes urbanos e interurbanos, tranvía, BRT, vehículos eléctricos
Uso de suelo sustentable	Agricultura, ganadería y silvicultura sustentables
Biocombustibles	Bioalcoholes, biodiésel y biogás
Adaptación	Agua, defensas costeras o contra inundaciones
Conservación forestal y preservación	Reforestación y silvicultura sustentable

Fuente: Guía de Emisión de Bonos Verdes.

Ahora, el hecho de que el Perú sea calificado como un país particularmente vulnerable a los efectos del cambio climático por la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático, es algo que debe preocuparnos y, además, comprometernos con esta clase de mecanismos que resultan beneficiosos para que el mercado financiero también se involucre y apoye el logro de compromisos de la Conferencia de las Partes21, también conocida como COP21 (2).

Es así que en el Perú, la primera emisión de bonos verdes se realizó en agosto del 2014 por parte de Rímac Seguros y Reaseguros, la siguiente experiencia que se tuvo fue realizada por Corporación Andina de Fomento (CAF), que es un banco de desarrollo de América Latina, en mayo de este año por un monto de 52.2 millones de dólares a un plazo de colocación de 10 años y un cupón de 6.75%.

Caso Protisa

La emisión de Protisa corresponde a la primera emisión de bonos verdes colocada por oferta pública en el mercado peruano.

La Bolsa de Valores de Lima (BVL) realizó la primera oferta pública de un "bono verde" en el Perú, emitido por la empresa de productos de

higiene y limpieza personal Protisa por 100 millones de soles a un plazo de 6 años y una tasa anual de 6.625%.

Credicorp Capital y Scotiabank, estructuradores y colocadores de la transacción, recibieron órdenes de inversionistas por más de S/ 360 millones, y destacaron las demandas de las AFP, compañías de seguros e inversionistas extranjeros.

Esta emisión servirá para refinanciar proyectos sustentables en dos plantas de Protisa ubicadas Lima. En la planta de Cañete, la empresa ha trabajado en mejorar la eficiencia energética y el tratamiento de agua; mientras que en el de Santa Anita viene trabajando en el tratamiento sustentable del agua.

Algo que destacar de Protisa fue que en el 2017 emitió un bono verde por 500 millones de dólares en la Bolsa de Nueva York. Eso facilitó el proceso y contribuyó a emitir bonos verdes en el Perú. El proceso para obtener el certificado duró entre seis y ocho semanas. El costo por asesores fue de 40,000 dólares. Cabe mencionar que el proceso para obtener el certificado de bonos verdes se rige sobre principios que podemos encontrar en la Guía de Bonos Verdes para el Perú. En ese marco, Protisa garantizó la eficiencia energética, gestión sostenible de agua y la prevención y control de contaminación de la planta.

Como hemos ido leyendo a lo largo del texto, el mercado de bonos verdes es, sin duda, una gran alternativa para el invertir de manera sostenible, ayudando no solo a la economía sino también al medio ambiente; además del beneficio social incorporado.

En el mundo se ha hecho visible el interés que tienen las empresas por invertir en este tipo de proyectos con la ayuda de este tipo de financiamientos. Sin embargo, se sabe que en el Perú aún el mercado es aún muy pequeño pero que poco a poco son una alternativa muy atractiva para los inversionistas.

Ante este interés de los inversionistas, que va creciendo con el tiempo, se podría promover la inversión en la reconstrucción después del “El niño costero” o también en alguna actividad minera contaminante, se podría financiar una parte con este tipo de bonos si se hace una desanilización de agua del mar, entre otros. Sin embargo, aún es necesario trabajar tanto en la educación como en la promoción de este tipo de bonos y, también, en unión con estándares internacionales para que nuestro mercado de bonos verdes pueda alcanzar una mayor eficiencia respecto no solo en el aspecto económico sino también en mitigar los riesgos ambientales para un bienestar mayor en la sociedad.

De otro lado, se debe reconocer que, pese a que el servicio mostraba muchas falencias, éste era relativamente más rápido y económico frente a otras ofertas de transporte como era seguir otras rutas o tomar más de un carro para llegar al destino. Todos estos detalles deben ser rigurosamente observados por la Municipalidad, en pro de que se solucionen y no aumenten los problemas del tránsito.

(1) Guía de bonos verdes en el Perú. Disponible en: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/703502/27-04_GUIA_PERU_MX2_FINAL.pdf

(2) Conference of Parties 21^a (por sus siglas en inglés, COP 21^a), la XXI Conferencia Internacional sobre Cambio Climático o la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Cambio Climático 2015 se celebró en París (Francia) y resulta particularmente importante porque se logró la firma del Acuerdo de París, en el que se establecen medidas de reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) por medio de la mitigación, adaptación y resiliencia de los ecosistemas como consecuencia del calentamiento global.

**LA LEY GENERAL DE SOCIEDADES
ANALIZADA Y COMENTADA POR MÁS
DE 30 AUTORES**

**Nuevos estudios a veinte años
de su vigencia**

Informes: 993 129 405



Breve introducción al estudio de las manifestaciones y garantías

Escribe: Astrid MOGOLLÓN CALDERÓN

Estudiante de 5to año de Derecho de la UNMSM
Miembro principal del Grupo de Estudios Sociedades – GES



I. Introducción

Actualmente, nuestra realidad económica no resulta ajena al crecimiento de las transacciones nacionales e internacionales que se producen a diario; y es que, es fácil percibir la rapidez con la que aumenta el número de operaciones en las que se ven envueltas empresas nacionales. Operaciones que muchas veces tienen como objetivo la compraventa de acciones y activos de una empresa a otra con el fin último de adquirir o incrementar el control sobre una de éstas.

La globalización, el auge económico y el aumento de la inversión privada en nuestro país, han generado que nuestra forma de celebrar contratos, sobre todo en materia comercial, se tenga que adaptar a las nuevas necesidades. Siendo así, que

los contratos de esta materia han pasado a configurar su estructura con muchas figuras típicas y métodos del Common Law.

Este breve artículo busca introducir al lector en el mundo de las compraventas de empresas, a través de su modalidad más común -la transferencia de acciones-, poniendo énfasis en una de sus cláusulas: las Manifestaciones y Garantías o Reps and Warranties, por su denominación en inglés.

La elección de ella no es antojadiza, sino que tiene como fundamento la importancia y los beneficios de su uso, dado que, como se podrá observar a lo largo del presente artículo, la introducción de las Manifestaciones y Garantías

podría evitar y/o solucionar de una forma más sencilla las posibles controversias que se puedan presentar entorno a las obligaciones que nacen con motivo de la celebración del contrato de compraventa de empresas.

II. El contrato de compraventa de empresas

El contrato de compraventa de empresas es el acuerdo en virtud del cual el comprador adquiere una cantidad significativa de acciones con el fin último de adquirir el control de ésta. Esta es la definición que a rasgos generales se le puede otorgar a este tipo contractual; sin embargo, ella no se agota en esta premisa, pues, su objeto hace necesario que este tipo de contrato se estructure de una manera más compleja.

Como se mencionó en el párrafo precedente, la adquisición de empresas suele realizarse a través de la compra de acciones; pero ellas no son el fin último de estas transacciones, sino que su objeto mediato es la empresa, un ente complejo que reúne diversas situaciones jurídicas. Es por ello que la doctrina afirma que la complejidad de estas operaciones, y por ende de los contratos que permiten realizarlas, suele ser superior a la de los demás contratos comerciales.

En ese sentido se ha pronunciado Payet Puccio (1) al afirmar que:

[...] la atribución a la sociedad anónima de personalidad jurídica -y, consecuentemente la capacidad de ser titular de derecho y obligaciones- hace que esta se convierta en la titular de una serie de relaciones jurídicas de propiedad, crediticias, de derecho público y de derecho privado, de una gran complejidad. La empresa en sí misma, como conjunto de bienes y actividades explotados bajo una dirección unitaria con la finalidad de generar beneficios, puede, en efecto, descomponerse en un conjunto de relaciones jurídicas.

Comprender a cabalidad la naturaleza y complejidad de las operaciones de compraventa de empresas hace necesario tener en cuenta la estructura típica que éstas suelen tener; ya que, su configuración ha recibido una fuerte influencia del Common Law, a tal punto que la mayoría de las instituciones que la suelen integrar tienen origen en este sistema. Es así, que resulta común encontrar dentro de estas operaciones las siguientes instituciones: la

carta de intención o letter of intention, el memorándum de entendimiento o memorandum of understanding, las cláusulas de cambio o efecto adverso o Material Adversed Change Clauses, las cláusulas pro y anti sangbagging, las Manifestaciones y Garantías o Representations and Warranties, entre otras.

Ahora bien, es necesario tener presente que una de las razones por las cuales resulta importante el estudio de este tipo contractual son las funciones que se pueden cumplir a través de él, siendo las más importantes -además de la transmisión de propiedad de la empresa- la función informativa y la asignación de riesgos entre las partes contratantes.

Este último punto se desarrollará mejor en el siguiente acápite dedicado al estudio de las Manifestaciones y Garantías.

III. Las Manifestaciones y Garantías: definición, naturaleza y función

Las Manifestaciones y Garantías o Reps and Warranties es la denominación que recibe una de las cláusulas que integra, típicamente, los contratos de compraventa de empresas. A través de ellas, el vendedor hace afirmaciones sobre diversos aspectos que reflejan la situación en la que se encuentra la empresa, haciéndose responsable por su exactitud y veracidad.

Esta cláusula típica nació en el derecho inglés y encuentra las razones de su existencia en dos limitaciones que plantea este sistema respecto a los remedios contractuales que le corresponden a la parte afectada por la inexactitud o falsedad de la información incorporada dentro de las Manifestaciones y Garantías (2). La primera limitación versa sobre la posibilidad de obtener una compensación por los daños y perjuicios sufridos, dado que las manifestaciones realizadas por una de las partes no siempre facultan a obtener una reparación, salvo cuando éstas se encuentran incluidas en el contrato como base o elemento esencial de éste.

La segunda limitación se encuentra en la tradicional regla del Common Law que rechaza el deber general de comunicar a la contraparte toda la información de la que se tenga conocimiento, incluyendo la referida a los defectos ocultos del bien que se transfiere.

Resulta evidente que la inclusión de estas cláusulas en los contratos de compraventa de empresas en los países anglosajones se encuentra plenamente justificada; toda vez que, para las partes de una relación jurídica solo resultan obligatorias las cláusulas pactadas e incluidas en el texto del contrato.

Ahora bien, en el plano de nuestra realidad jurídica surgen algunas interrogantes que se intentarán responder en el presente artículo: ¿La importación de estas cláusulas encuentra fundamento en el Civil Law, sistema al que pertenece nuestro ordenamiento jurídico? ¿Existen razones suficientes para hacer uso de las Manifestaciones y Garantías en los contratos de compraventa de empresas que se rigen bajo las normas peruanas o, éstas últimas son suficientes? ¿Hay algún impedimento para su uso?

En opinión de la doctrina mayoritaria, a la cual se acoge este artículo, la introducción de esta figura jurídica de origen anglosajón es completamente aceptable, ello por la importancia y los beneficios que nos ofrece su uso. En las siguientes líneas se expondrá de forma concisa las razones que justifican la utilización de las Manifestaciones y Garantías, las mismas que se derivan de la naturaleza jurídica de esta cláusula.

Por tal motivo, es menester realizar un breve estudio de la naturaleza de las Manifestaciones y Garantías, después del cual será posible identificar mejor las razones que sustentan la importación de esta institución.

¿Cuál es la naturaleza jurídica de las Manifestaciones y Garantías?

La falta de desarrollo doctrinario sobre este tema no ha permitido establecer de manera clara cuál es la naturaleza jurídica de esta institución.

Aparentemente, las Manifestaciones y Garantías podrían considerarse como obligaciones a cargo del declarante, toda vez que éste será responsable por su falsedad o inexactitud; pero una afirmación en tal sentido se encuentra muy lejos de ser cierta por las siguientes razones:

1. El declarante no está obligado a realizar ninguna prestación -objeto esencial de toda obligación-,

dado que, la afirmación que éste realiza puede basarse en hechos, situaciones y creencias; y no resulta necesaria ni obligatoria una conducta posterior para asegurar la veracidad de sus declaraciones.

2. Estas declaraciones son medios que permiten asignar o distribuir los riesgos de la materialización de su inexactitud o falsedad. En virtud de ellas, el declarante asume una relación de garantía (3) ante su eventual falsedad o inexactitud, motivo por el cual, responderá ante el comprador de manera objetiva, esto es, sin previo análisis del dolo o la culpa por la materialización de dichas contingencias.

Entonces, asumiendo la postura de Sergio García Long (4), se puede responder a esta interrogante en el sentido de que las Manifestaciones y Garantías tienen la naturaleza de una relación de garantía convencional. Esto último, por no encontrarse expresamente reguladas en ningún cuerpo normativo, a diferencia del contrato de promesa de un tercero y el contrato de seguro que son relaciones de garantía legales, dado que tienen una regulación que reconoce su existencia.

Una consecuencia inmediata de su carácter consensual es la necesidad de un pacto que reconozca los remedios contractuales que se encuentran disponibles para la parte afectada ante la materialización del riesgo, dado que, al no existir una regulación especial sobre éstas, no se podrá suplir la falta de manifestación expresa de las partes sobre este específico asunto.

Es por tal motivo que se suele acompañar a las Manifestaciones y Garantías de una cláusula adicional, también típica de estos contratos: las cláusulas de indemnidad. Estas convenciones se incluyen en los contratos para determinar las consecuencias que acarreará la materialización de las contingencias vinculadas a las afirmaciones que contiene las Manifestaciones y Garantías. En ellas suelen establecerse la forma y el monto por el que responderá el vendedor, así como la vigencia de su relación de garantía.

Ante la falta de exactitud o falsedad de las declaraciones de una de las partes, podrían presentarte dos posibles escenarios, si es que se conviene de di-

cho modo: (i) si las declaraciones tienen vigencia entre la firma y el cierre del contrato, su inexactitud o falsedad facultan al comprador a dejar sin efecto el contrato o solicitar una reparación, si es que se produjera un daño; (ii) si la vigencia es post cierre del contrato, la falsedad o inexactitud de las declaraciones, facultan al comprador a solicitar la reparación de los daños y perjuicios que se le hayan ocasionado.

De lo expuesto surge la interrogante de si tales estipulaciones encuentran un límite en la normativa peruana, exactamente en nuestro Código Civil, cuerpo legal que se encarga de regular las relaciones jurídicas de garantía y de responsabilidad contractual.

Como es sabido, el artículo 1328 del cuerpo normativo referido, señala que toda limitación de responsabilidad será nula, ¿ello invalida el monto convenido por las partes?

La respuesta es negativa, toda vez, que las Manifestaciones y Garantías no crean obligaciones, sino relaciones de garantía, por lo que el eventual pago que realizará el vendedor no se genera por el incumplimiento de una obligación, sino por la materialización de un riesgo, supuesto que no se encuentra limitado por el texto de este artículo.

Adicionalmente, el Código Civil, en su artículo 2000, señala que los plazos prescriptorios no podrán ser convenidos, ¿esta disposición invalida el acuerdo sobre la vigencia de la relación de garantía asumida por el vendedor?

La respuesta a esta pregunta también es en sentido negativo, por la misma razón expuesta: las Manifestaciones y Garantías crean relaciones de garantía, no obligaciones y, el plazo de vigencia convenido es tan válido como el plazo establecido para cualquier contrato.

En relación a lo mencionado, resulta evidente la importancia de convenir e incluir las Manifestaciones y Garantías en los contratos de compraventa de empresas, pues no hacerlo implica que el vendedor no garantice expresamente la idoneidad de la empresa a transferirse y, por ende, el comprador se vea envuelto en una difícil situación, en la que solicitará la reparación civil correspondiente por los

daños que sufra; pero que le será difícil de acceder, porque la comprobación de la causalidad de los daños que aluda será una ardua tarea a realizar, incluso casi imposible.

Podría pensarse que tal situación sería evitable si es que el comprador alude a vicios ocultos en el bien transferido, pero ello no resulta cierto; ya que, como se mencionó en un inicio, el contrato tiene como objeto directo de transferencia a las acciones y, no a la empresa en sí misma. Ello imposibilita recurrir a las obligaciones de saneamiento, toda vez que, el defecto suele presentarse en elementos del patrimonio de la empresa distintos a las acciones.

Otras de las razones, que se traducen en beneficios adicionales que nos ofrece la inclusión de esta cláusula en los contratos de compraventa de empresas. Entre los cuales podemos destacar los siguientes:

- Disminuye la asimetría de información entre el vendedor y el comprador, ya que el primero brindará toda la información que tenga disponible, al comprador.
- Ayuda a la formación del precio que se pagará por la empresa, consecuencia directa del flujo de información que se produce entre las partes, repercutiendo en un beneficio para ambas, dado que permitirá valorar la empresa de una manera más rápida y sencilla.
- Evita interpretaciones diferentes ante supuestos de conflictos post contractuales, pues estas declaraciones asignan los riesgos de manera objetiva.
- Hace innecesario discutir sobre la existencia de un deber de información sobre los hechos y situaciones declarados, ya que, si se informa sobre ellos, deberá hacerse veraz y correctamente.
- Hace excusable el error que podría cometer el comprador ante situaciones o hechos que supo o pudo saber, toda vez, que el vendedor ha asumido el riesgo de las declaraciones que versan sobre dichas situaciones.
- Permite extender la protección del comprador más allá del objeto inmediato del contrato -las acciones- hacia los demás elementos que integran el patrimonio de la empresa.

IV. Conclusión

4.1 El número de las operaciones de compraventa de empresas en nuestro país se encuentra en aumento, producto de la globalización y nuestro desarrollo económico.

4.2 La estructura típica de los contratos de compraventa de empresas en los países del Civil Law ha sufrido una fuerte influencia de las instituciones que tienen origen en el Common Law, ello como consecuencia de las nuevas necesidades que presentan las transacciones internacionales en las que se ven envueltas las empresas de nuestro país y por la naturaleza compleja de su objeto -la empresa como unidad que integra diversas situaciones jurídicas.

4.3 Las Manifestaciones y Garantías es una de las cláusulas típicas de estos contratos, a través de la cual se asignan riesgos inherentes a la inexactitud o falsedad de las afirmaciones que contiene.

4.4 Asimismo, en virtud de esta cláusula se crea una relación de garantía a cargo del declarante, pues éste responde de manera objetiva por la materialización de los riesgos vinculados a la inexactitud y/o falsedad de sus afirmaciones.

4.5 No hay restricciones en nuestro ordenamiento jurídico que impidan convenir a las partes sobre los diversos aspectos que deben tenerse en cuenta para una eficaz aplicación de las Manifestaciones y Garantías.

4.6 Convenir e incluir estas cláusulas en los contratos de compraventa de empresas resulta sumamente necesario, toda vez que evita interpretaciones diferentes en torno a la responsabilidad que asume cada una de las partes y hace más sencilla la resolución de posibles conflictos post contractuales.

V. Referencias

- AMIEL RODRÍGUEZ-CARPI, Sergio. "Consideraciones prácticas respecto al régimen de indemnización en el marco de una compraventa de acciones". En: Fusiones & Adquisiciones. Lima: Instituto Pacífico. 2015

- CARASCO PERERA, Ángel. "Las representaciones y garantías". En: Fusiones y Adquisiciones de Empresas. Madrid: Aranzadi, 2004.

- GARCÍA LONG, Sergio. "La naturaleza jurídica de los "reps & warranties" y la responsabilidad del vendedor post cierre". 2015. Descargado de: <http://ius360.com/privado/corporativo/la-naturaleza-juridica-de-los-reps-warranties-y-la-responsabilidad-del-vendedor-post-cierre/>

-PAYET PUCCIO, José. 2015 "Reflexiones sobre el contrato de compraventa de empresa y la responsabilidad del vendedor". En: IUS ET VERITAS N° 39. Lima, Abril.

VI. Citas

(1) PAYET PUCCIO, José. "Reflexiones sobre el contrato de compraventa de empresa y la responsabilidad del vendedor". En: IUS ET VERITAS N° 39. Lima, Abril, p. 88

(2) CARASCO PERERA, Ángel. "Las representaciones y garantías", citando a Guenter Treitel (1987). En: Fusiones y Adquisiciones de Empresas, Madrid: Editorial Aranzadi, 2004. p. 346

(3) Para efectos de un mejor entendimiento, se debe tener presente la definición de relación de garantía mayormente aceptada: El vendedor (declarante) será como un asegurador que asumirá el riesgo de contingencias desconocidas mientras que el comprador (asegurado) será el beneficiario de tal afirmación. Desde el momento en que se realiza la declaración sobre la inexistencia de pasivos ocultos y desconocidos, el riesgo de existencia de dichos pasivos se trasladará del comprador (asegurado) al vendedor (asegurador). La prima como contraprestación se reflejará en el precio pactado. Cuanta mayor cobertura otorgue el vendedor, mayor será el precio que pueda negociar. (GARCÍA LONG, Sergio. "La naturaleza jurídica de los "reps & warranties" y la responsabilidad del vendedor post cierre". 2015. Descargado de: <http://ius360.com/privado/corporativo/la-naturaleza-juridica-de-los-reps-warranties-y-la-responsabilidad-del-vendedor-post-cierre/> visitado el 11/10/2018 a las 16:30 horas)

(4) GARCÍA LONG, Sergio. op. cit.



El contrato de Joint Venture: ¿Es necesaria su regulación en el Perú?

Escribe: Adanaí Sharon RIVERA ROJAS

Estudiante de 3er año de Derecho de la UNMSM
Miembro principal del Grupo de Estudios Sociedades – GES



I. Introducción

El paso a la globalización trajo consigo la evolución del ámbito financiero y económico en el contexto empresarial. En su afán de adaptarse a estos cambios era necesario superar los contratos típicos que hasta el momento se celebraban, es por ello, que, las empresas, optaron por nuevos mecanismos que les permitieran un desenvolvimiento conforme a su entorno, y que satisficieran sus intereses económicos, es así como se crearon nuevos contratos de colaboración empresarial. Los cuales tienen características particulares que se adaptan a las diferentes necesidades que tienen las empresas.

El Joint Venture aparece en este contexto como uno -entre varios mecanismos- de estos contratos

de colaboración empresarial, cuyo objetivo es plasmado en la unión de empresas sin que los miembros pierdan su autonomía, y a través de esa unión poder concretar mejor participación en el mercado y obtener mayores beneficios económicos. Todo esto, además, compartiendo riesgos.

Aunque recientemente se hable del Joint Venture, esta figura ha sido usada desde hace mucho tiempo atrás. No siendo sino hasta finales del siglo xx que se ha internacionalizado hasta llegar a nuestro país, no sin antes pasar por numerosos cambios en su estructura que a continuación explicaremos.

II. Origen

El Joint Venture ha sido objeto de numerosas discusiones acerca de su origen. A pesar de tener un desarrollo temprano, algunos manifiestan que el origen data desde la edad antigua con la aparición de empresas marítimas o comerciales con fines de intercambio. Tal como sucedía en la forma de hacer negocios de Egipto, Babilonia, Fenicia y Siria; al momento de realizar sus actividades económicas en el extranjero. Siendo está la manera en la que se expandió al resto del mundo (1).

Sin embargo, existe una posición en la doctrina que establece otro punto de vista acerca del origen de esta figura; señalando que el origen sería anglosajón, cuando los mercaderes del Reino Unido emprendieron el comercio marítimo. Es ahí que se les vincula con los "Merchant Ventures o Gentleman Adventures". Además de haber sido originado por las leyes del partnership, una figura que Inglaterra había desarrollado para el desarrollo de sus compañías coloniales (2). Cabe mencionar que en aquellos tiempos tanto partnership como Joint Venture eran usados como sinónimos, con lo cual era poco común que en aquella época se encontrara alguna diferencia entre estos conceptos.

Por otro lado, la doctrina mayoritaria se inclina por darle un origen americano, ya que es en este país en el cual se desarrolla de manera masiva. Siendo utilizados en las sentencias de las cortes americanas, tanto el término Joint Venture y Joint Adventure para describir un acuerdo de naturaleza asociativa. También, por ser sus tribunales los primeros en haber establecido la diferencia entre partnership y Joint Venture a partir de la doctrina de los actos ultra vires, que impedía que sociedades de capital fueran socias de sociedades de personas, por entender que se vulneraba la limitación en el objeto. Es decir, una corporation no podía formar una partnership, pero sí un contrato de Joint Venture (3).

En lo que si existe un consenso es en aceptar que EE.UU fue el país que más explotó esta figura en su jurisprudencia, de tal manera que se volvió conocida a nivel mundial. Esta internacionalización de la figura era necesaria, debido a que su naturaleza flexible favorecía a los nacientes bloques económicos. Es así, que su evolución ha sido tal, que en la actualidad es una figura muy utilizada por las empresas a nivel mundial.

III. Etimología y definición

El origen etimológico de la palabra Joint Venture proviene de dos palabras inglesas: "Joint" traducida como unión o conjunto y "venture" traducido como riesgo, aventurarse. Esto en español se entiende como "riesgo compartido o aventura conjunta". Sin embargo, para el sistema del common law, la connotación de venture implica un riesgo estimulante, al dirigir al negocio a la fortuna o al éxito; mientras que para el sistema latino o hispano el término venture tiene la connotación de exposición al riesgo de que el negocio tenga resultados negativos.

Al igual que la discusión sobre su origen, con respecto a la definición se podría decir que no se tiene algo esclarecido. Existiendo diferentes vertientes que definen al Joint Venture, tal y como dice Elías Laroza: "engloba varios contratos de caracteres esenciales diferentes e, inclusive, sociedades con personalidad jurídica" (4). Esto último a razón de la evolución de la figura.

Al respecto del tema se tienen diversas definiciones clásicas. Entre las más destacadas tenemos a la de Reynaldo Pastor, que define al Joint Venture como un contrato de carácter asociativo, mediante el cual dos o más personas ya sean naturales o Jurídicas convienen en explotar un negocio en común por un tiempo determinado, acordando participar en las utilidades resultantes del mismo, así como responder por las pérdidas en forma solidaria e ilimitada (5).

Otra definición sobre el Joint Venture es dada por Samuel Williston, cuya definición versa sobre entender a esta figura como una asociación de dos o más personas; basado en la combinación de dinero, propiedad, conocimiento, habilidades, experiencia, tiempo u otros recursos para el avance de un particular proyecto o empresa, generalmente aceptando compartir los beneficios y las pérdidas, teniendo cada uno cierto grado de control sobre la empresa (6).

Las definiciones antes vistas solo encierran una parte del concepto de Joint Venture. Esto es, en stricto sensu, también llamado por la doctrina mayoritaria como Joint Venture Contractual, pero se ignora los otros tipos de Joint Venture que existen; como es el caso del corporativo, cuya estructura difiere del Contractual, que es entendido como una

forma de contrato que crea una persona jurídica para poder obtener beneficios.

Al respecto, es de suma importancia mencionar a Max Arias Schreiber, ya que en su definición de Joint Venture si consideró la posibilidad de admitir la figura del Joint Venture Corporativo; teniendo así su definición acerca del Joint venture, la cual entiende como "un instrumento contractual que responde a la necesidad de movilizar capitales en búsqueda de alta rentabilidad y correlativa reducción de riesgos, en el que las partes se juntan con un criterio de coparticipación que asume las más diferentes formas y matices". No existe, pues, una definición exacta y final de este contrato, sino que hay varias concepciones del mismo según sean las modalidades que aparezcan en su concertación. Pero sin duda alguna, coincidimos con quienes señalan que se trata de un instrumento destinado a establecer o fortalecer vínculos entre empresas que buscan un propósito común, destinado a poner en marcha un negocio o modernizar uno que ya existe. Por lo que, partiendo del hecho que existen diferentes modalidades, en este contrato pueden las partes actuar de modo individual o crear una empresa que tenga personalidad jurídica y patrimonio propio (7).

En conclusión, la definición moderna ha tomado en cuenta la figura del Joint Venture corporativo, abandonando las definiciones clásicas al respecto de su definición. Siendo así su definición como un contrato de colaboración empresarial en el cual se puede o no crear una figura societaria según lo decidan las partes; las cuales tiene un objetivo común, que es desarrollar una determinada actividad, teniendo a la vez responsabilidad solidaria e ilimitada con respecto a terceros.

Como se ha visto, el panorama no es claro, ya que al ser una figura creada por el derecho anglosajón y al trasladarlo al derecho romano germánico ocurren confusiones al respecto; sin embargo, se puede concluir que se entiende al Joint Venture como un contrato de colaboración empresarial atípico e innominado, debido a su naturaleza flexible y en virtud de la autonomía de las partes. Cuyo objetivo es que dos o más personas naturales o jurídicas, ya sean nacionales o internacionales, con intereses comunes, puedan asociarse por un tiempo determinado, en el cuál se puede o no constituir una figura societaria, además de compartir los beneficios,

riesgos y responsabilidades, para así poder satisfacer sus propios intereses al competir en el mercado.

IV. ¿Es el Joint Venture igual que el consorcio?

Usualmente al no haber una correcta delimitación del Joint Venture es que suelen existir confusiones con otras figuras. Esto se puede notar incluso desde el nacimiento del Joint Venture al que se le solía confundir con las partnerships, de tal manera que incluso en doctrina comparada estadounidense eran usadas como sinónimos como mencionamos anteriormente. Es por ello, que no es sorpresa que exista una interrogante al respecto con la figura de los Consorcios.

Es importante manifestar la diferencia que existen en estas figuras, debido a que cierto sector de la doctrina nacional suele confundir e igualar a estos conceptos a raíz de la mención del consorcio en la Ley general de Sociedades en su libro quinto sobre contratos asociativos. El cual define al consorcio en su artículo 445: "Es el contrato por el cual dos o más personas se asocian para participar en forma activa y directa en un determinado negocio o empresa con el propósito de obtener un beneficio económico, manteniendo cada una su propia autonomía (...)". Al respecto de su responsabilidad, en el artículo 447 nos señala: "Cada miembro del consorcio se vincula individualmente con terceros en el desempeño de la actividad que le corresponde en el consorcio, adquiriendo derechos y asumiendo obligaciones y responsabilidades a título particular. Cuando el consorcio contrate con terceros, la responsabilidad será solidaria entre los miembros del consorcio sólo así se pacta en el contrato o lo dispone la ley".

Al analizar tanto la definición de lo que se dice acerca del consorcio y la de Joint Venture, podemos encontrar ciertas similitudes en su definición clásica, esto es en lo que se refiere al Joint Venture Contractual; sin embargo, no podemos olvidar que el Joint Venture no es solo limitado al contractual, sino que tiene otras formas como lo manifestamos anteriormente. Como es el caso del Joint Venture Corporativo, y como bien se sabe la característica de este tipo de Joint Venture es crear una nueva figura jurídica, lo cual desvirtuaría la naturaleza del Consorcio.

Además que en otras leyes dadas en nuestro país mencionan tanto al Joint Venture y al Consorcio separados y no unidos por una disyuntiva, lo cual da a conocer que la intención del legislador no es igualar tales figuras; sino por el contrario darles un reconocimiento separado. Tal es así, que en el Anteproyecto de la ley Marco del Empresariado se quiso regular a ambas figuras por separado con el propósito de evitar confusiones, diferenciándolas -aunque de manera muy limitada- en que el Consorcio se asocia con participaciones activas, en cambio el Joint Venture solo se comparten riesgos, pero no habla sobre participaciones.

V. La importancia de su regulación

Para poder abordar este capítulo ha sido necesario explicar lo anterior, quedando claro que el Joint Venture es un contrato que nace producto de la autonomía de las partes con el objetivo de que éstas puedan darle la forma que mejor convengan con sus determinados beneficios y riesgos. Si bien no existe una delimitación fija sobre el Joint Venture, debido a que su figura encierra numerosos tipos de contrato, se sabe que es una figura ventajosa en el ámbito empresarial; ya que su uso en razón del tiempo ha ido aumentando, lo cual ha producido la evolución de la figura.

En el Perú, el Joint Venture es un contrato atípico, es decir, no se encuentra regulado y se encuentra a merced de la libre autonomía de las partes. Esto ha hecho que se desarrolle en diferentes ámbitos en nuestro país. Tal es así el caso de los negocios y proyectos con grandes magnitudes, como es el caso del campo minero y pesquero.

El contrato de Joint Venture fue reconocido por primera vez en la legislación especial del D. S. N° 010-88-PE de marzo de 1998, para los contratos de operación de embarcaciones pesqueras, lo que permitió que esta figura continuara su desarrollo alcanzando así otros ámbitos y siendo reconocido en el D. Ley N° 2620, como un instrumento para promover la inversión privada en el ámbito de las empresas del Estado. También, el Anteproyecto y Exposición de Motivos de la Ley Marco del Empresariado regula al Contrato de Joint Venture en la Sección cuarta del Libro III, en los artículos 77 al 82, definiendo al Joint Venture como el contrato por el cual dos o más personas se asocian para compartir

el riesgo en los resultados de un determinado negocio o empresa, manteniendo cada una su propia autonomía. Sin embargo, este intento de definirlo lo hace muy limitado.

A razón de estos intentos de regulación es que han aparecido numerosas posturas al respecto, acerca de si debe o no ser regulada y cuáles son los beneficios y/o desventajas de cada postura.

La primera de las posturas se refiere a la necesidad de que Joint Venture tenga una respectiva regulación, ya que con eso las partes podrían recurrir a una determinada ley y seguir lo que establece la ley con el objetivo que no existan confusiones sobre su elaboración. Esto es, superar las dudas sobre el contenido, como el de las cláusulas; así como también saber las sanciones por si se incumple el contrato. En otras palabras, establecer los deberes y obligaciones tanto entre los "venturs" y su relación con los terceros interesados (8).

Como contraparte de la postura anterior existe un sector de la doctrina, por no decir la posición mayoritaria, que se opone rotundamente a que exista una ley que regule la actividad que deben seguir las partes, con ellos mismos y con terceros, al momento de crearse un contrato de Joint Venture. Su razón, regularlo significaría la desaparición de la naturaleza de este tipo de contrato, volverlo típico sería limitar lo que decidan las partes, provocaría que se quede limitado al tiempo y dejaría de tener esa flexibilidad por la cual fue creado para establecer negocios.

La práctica ha demostrado que ninguno de los extremos postulados con anterioridad logra solucionar los problemas existentes con respecto a la atipicidad del Joint Venture. Al respecto, se puede considerar la postura de Alfredo Ferrero Diez Canseco (9) al manifestar, "que si bien es cierto regular al Joint Venture afectaría totalmente su naturaleza dinámica, no puede negarse que es necesario establecer una regulación supletoria". De esta manera se solucionaría los típicos problemas que existen al momento de hacer este tipo de contrato. Debiendo esta regulación supletoria basarse respecto a la no existencia de acuerdo entre las partes y la dificultad de la claridad del contenido del contrato.

Otro problema existente se refiere a la publicidad del Joint Venture, salvo cuando este se trate en el ámbito de la minería, ya que aquí si es obligatoria que sea publicitada. Además, se puede decir que ocurren dificultades por no encontrarse inscritas en registros públicos; si esto cambiara, los terceros interesados en establecer tratos con empresas que han hecho Joint Venture estarían mejor asegurados, ya que sabrían que existe realmente ese contrato. Por otro lado, se deriva que se podría saber cuál es el alcance en lo que se refiere a la responsabilidad de los "venturs" con respecto a terceros. Según el parámetro establecido, se podría mejorar la aplicación del Joint Venture en nuestro país sin la necesidad de desvirtuar su naturaleza.

VI. Conclusión

6.1 En este artículo se ha delimitado el concepto sobre que debemos entender por Joint Venture como un tipo de contrato de colaboración empresarial, el cual es atípico en nuestra legislación y cuyo origen versa en la autonomía privada de las partes. Además, se ha hecho mención sobre la importancia de éste en el contexto empresarial como producto del desarrollo del sistema empresarial y como un mecanismo de competitividad entre las empresas.

6.2 Se han estudiado las diferentes apreciaciones que existe sobre su origen, desde la época antigua hasta las tesis que sostienen un origen anglosajón y americano. A la vez que todas tienen un punto en común, el claro desarrollo americano del Joint Venture y sus efectos hasta la actualidad.

6.3 Haciendo énfasis en el tema central de este artículo, se ha mostrado las diferentes posturas que existe en la doctrina con respecto a si debe o no legislarse. A la vez, la confusión de cierto sector de la doctrina entre el consorcio y el Joint Venture; ya que ambas presentan más similitudes que diferencias. Asimismo, la definición dada en la Ley General de Sociedades del consorcio hace que se agraven aún más estas posturas debido a su parecido al Joint Venture contractual; sin embargo, consideramos que no debe existir tal confusión puesto que, según lo explicado, el Joint Venture es una figura amplia que encierra aún más campos que los que toca el consorcio.

6.4 Sobre los diferentes puntos de vista sobre la

figura, un sector asevera que la creación del Joint Venture fue justamente para tener una figura flexible en su estructuración, porque no se encontraría regulado en alguna ley o reglamento, estando solamente a merced de lo que decidan las partes en virtud de la ejecución de su autonomía privada. Por lo tanto, pretender legislarlo significaría que deje de tener esta flexibilidad y que ya no se pueda adaptarse a lo que libremente decidan las partes.

6.5 No regularlo no significa que no deba existir un control sobre este tipo de contratos, puesto que, existen numerosos problemas referidos a la publicidad, en razón a que no se sabe si realmente existen los contratos, o entre quienes existen estos contratos. Esto ocurre debido que no es obligatorio que estén inscritos, con excepción en el área minera.

6.6 Se considera que no obstante debe mantenerse la naturaleza del Joint Venture de dejar a las partes pactar lo que crean conveniente, para que exista un verdadero control y que disminuya la probabilidad que se generen problemas es que se requiere la existencia de una regulación de carácter supletorio que permita superar las contingencias que se presenten entre las partes o los casos en lo que no haya claridad sobre el contenido. Y así, de esta manera, se solucionarían diversas controversias que surgen en estos contratos.

6.7 Solucionando los referidos problemas se podría tener un mayor crecimiento de la economía en nuestro país, ya que se reducirían costos que se tiene hoy en día y, además, sería llamativo para poder generalizar esta forma de hacer negocio.

VII. Referencias

- ARIAS SCHREIBER PEZET, Max. Los contratos modernos. Lima: Editorial W. G., 1994.
- BRAVO MELGAR, Sydney. El contrato de Joint Venture. Lima: Editorial Grijley, 1997.
- ELÍAS LAROZA, Enrique. Ley General de Sociedades comentada. Trujillo: Normas Legales S.A., 1999.
- FERRERO DIEZ CANSECO, Alfredo. (1999) "Algunos apuntes sobre los contratos asociativos y su tratamiento en la Ley General de Sociedades peruana". En: *Ius et Veritas* N° 18. Lima, junio.

- H.G. JAEGER, Walter. (1961) "Partnership or Joint Venture". En: 37 Notre Drame Law Review N° 138. Notre Drame. diciembre.

- HERNÁNDEZ GAZZO, Juan Luis. (1999) "Sobre el Joint Venture y la necesidad de su regulación legal". En: *Ius et Veritas* N° 18. Lima, junio.

- MONTOYA ALBERTI, Ulises. (2004) "El contrato de Joint Venture". En: *Docentia et investigatio* vol. 6. N° 2. Lima, diciembre.

- PASTOR ARGUMEDO, Reynaldo. (1985) "Naturaleza jurídica del contrato de Joint Venture". En: *Revista de la Facultad de Derecho de la PUCP*, N° 39, Lima, diciembre.

VIII. Citas

(1) H. G. JAEGER, Walter. (1961) "Partnership or Joint Venture". En: 37 Notre Drame. L. Rev. N° 138. Notre Drame. Notre Drame, diciembre, p. 141

(2) BRAVO MELGAR, Sydney. *El contrato de Joint Venture*, Lima: Editorial Grijley, 1997, p. 48

(3) MONTOYA ALBERTI, Ulises. (2004) "El contrato de Joint Venture". En: *Docentia et investigatio*, vol. 6, N° 2, Lima, diciembre, p. 32.

(4) ELÍAS LAROZA, Enrique. *Ley General de Sociedades Comentada*, Trujillo: Normas Legales S.A., 1999, p. 896.

(5) PASTOR ARGUMEDO, Reynaldo. (1985) "Naturaleza jurídica del contrato de Joint Venture En:

Revista de la Facultad de Derecho de la PUCP, N° 39, Lima, diciembre, p. 313.

(6) H.G. JAEGER, Walter. (1961) "Partnership or Joint Venture". En: 37 Notre Drame. L. Rev. N° 138. Notre Drame. Notre Drame, diciembre, p. 143.

(7) ARIAS SCHREIBER PEZET, Max. *Los contratos modernos*. Lima: Editorial W. G., 1994, p. 133.

(8) HERNÁNDEZ GAZZO, Juan Luis. (1999) "Sobre el Joint Venture y la necesidad de su regulación legal". En: *Ius et Veritas*, N° 18, Lima, junio, p. 267.

(9) FERRERO DIEZ CANSECO, Alfredo. (1999) "Algunos apuntes sobre los contratos asociativos y su tratamiento en la Ley General de Sociedades peruana". En: *Ius et Veritas*, N° 18, Lima, junio, p. 61.

Espacio procesal

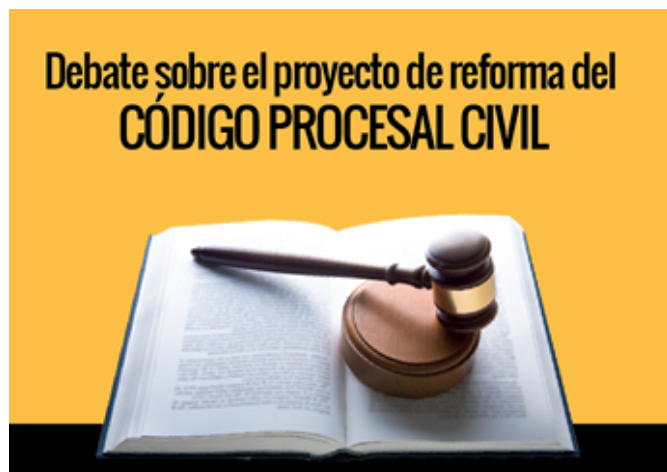
Para evaluar la reforma del Código Procesal Civil: Teoría de los juegos



Escribe: Carlos VARGAS PACHECO

Estudiante de 7mo ciclo de la Facultad de Derecho de la Universidad de Lima

Director de la Comisión de Cursos de la Asociación ADV Editores



Fuente: www.legis.pe

El recientemente difundido proyecto de reforma del Código Procesal Civil (CPC) exige una revisión y análisis de parte del Legislativo para determinar su viabilidad, y se trata de una propuesta constructiva y acorde a la realidad.

Considero que podría recurrirse a la teoría de los juegos (1) que, según Sierralta (2), parte del principio de que los actores o jugadores son individuos que, en ejercicio de su libertad y respeto por las normas, adoptan decisiones racionales y conscientes con objetivos precisos. Para el análisis económico del Derecho, la teoría se basa en el estudio de los comportamientos estratégicos de los sujetos tanto activos como pasivos en toda relación jurídica.

Los “jugadores” pueden ser personas naturales, empresas, asociaciones, Estados, incluso el mismo legislador, que tienen el propósito de desarrollar proyectos y la solución de conflictos de situaciones cuya finalidad dependa del comportamiento de otros sujetos.

En cuanto a las normas son las procesales, y en el proceso civil nos concentraríamos más en el demandante, demandado, juez, legislador y abogados defensores. La aplicación de la teoría como criterio para evaluar la propuesta de reforma del CPC posibilitaría diseñar modelos y simulacros de acciones racionales y voluntarias respecto a un cambio normativo o incorporación de una nueva figura en la legislación peruana. Así, se podrían prevenir costos o externalidades negativas que ocasionen las reformas legislativas en el CPC.

La teoría puede ser útil puesto que serviría como un sistema de pruebas para explicar y entender el comportamiento de los sujetos respecto a una situación que demande una relación de poder, o de reconocimiento de un derecho subjetivo como podría darse en un proceso civil.

Bajo este análisis, el legislador deberá recurrir a la mayor información para predecir los mayores escenarios posibles, los datos a consultar deben ser productos de la praxis, y se encuentran contenidos en los comportamientos de los jugadores en la casuística, jurisprudencia, precedentes vinculantes y hasta en derecho comparado.

Es por ello que, mediante las conductas posteriores a la experiencia contenidas en la data antes mencionada, se deberá hacer juicios de hecho apriorísticos para pronosticar las consecuencias; a través del pasado, sabremos el futuro.

En conclusión, se debería hacer uso de las reglas y criterios de la teoría de los juegos en cada decisión respecto a la reforma del CPC (interpretación de una ley, modificación de términos, incorporación de una figura jurídica nueva en la legislación, etc.), ya que el alcance de la norma afectará en las prácticas y conductas procesales de todo el país.

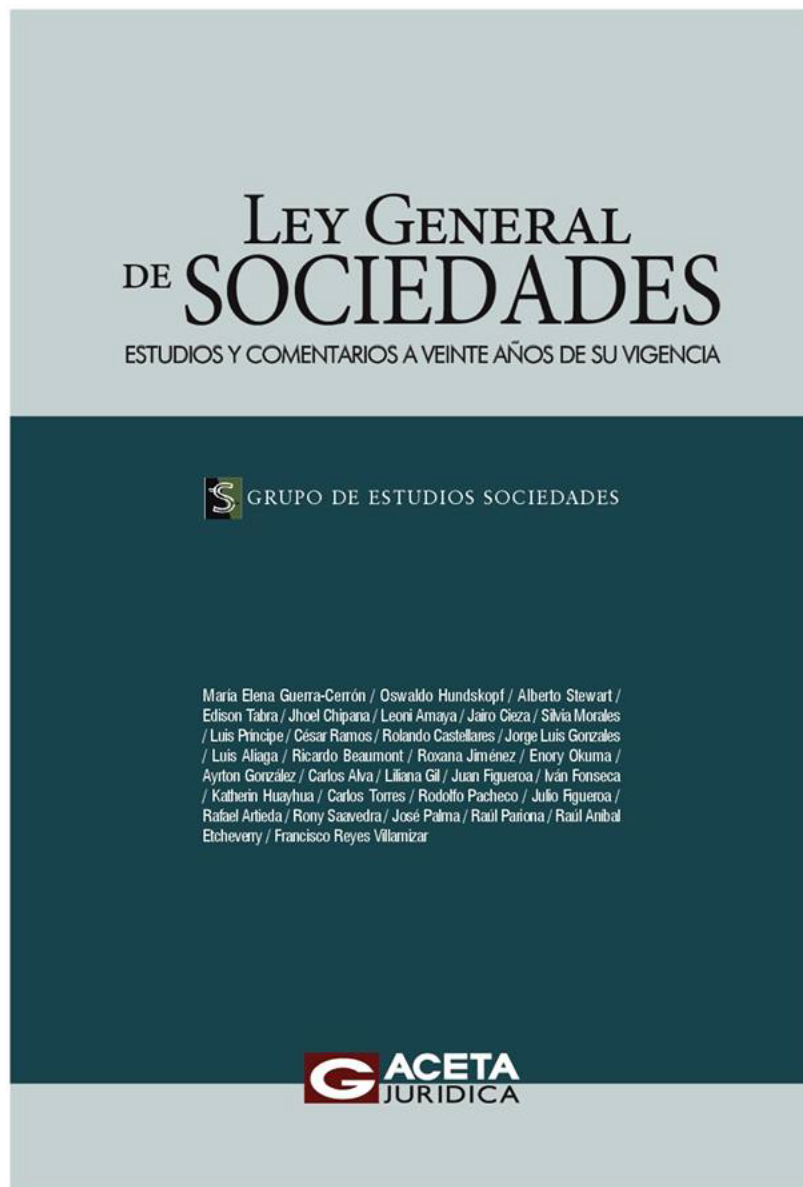
Citas

(1) Con “juegos” se entienden aquellas actividades donde los participantes diseñen instrumentos y estrategias, de principio a fin, para llegar a un resultado favorable. En esta categoría se excluyen aquellos juegos de azar, donde la interacción del participante depende de factores externos a la voluntad.

(2) Sierralta Ríos, A. (1998). Breve introducción a la teoría de los juegos y su aplicación en el Derecho. Themis.

Publicaciones

A los 20 años de vigencia de la Ley General de Sociedades, publicamos esta obra que compila importantes artículos especializados...



Boletín Sociedades

Docente - asesora:

Dra. María Elena Guerra Cerrón

Coordinador:

Manuel de Jesús Acosta Delgado

Asistentes:

Nahomy Rojas Hidalgo

Judith Daisy Laurente Bellido

Juan Fernando Viveros Zárate

Erick Córdova Quispe

Aldo Bryam Zuñiga Zuñiga

Moisés Gonzalo Alfaro Ponce

Grupo de Estudios Sociedades

Coordinador:

Ayrton González Ibarguen

Teléfono: (+51) (01) 376-5192

e-mail: sociedades.peru@gmail.com

Facebook: "Boletín sociedades"

Blog: www.boletinsociedades.com

Perú - 2018

