



**FACULTAD DE DERECHO
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE DERECHO**

TESIS

**PROBLEMÁTICA EN LA DETERMINACION DEL VALOR
DE OPCION DE COMPRA AL TÉRMINO DEL CONTRATO
DE LEASING O ARRENDAMIENTO FINANCIERO**

***PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
ABOGADO***

AUTORES:

SAMAMÉ SAAVEDRA WILIAM
VÁSQUEZ VILLANUEVA DIEGO

ASESOR METODOLÓGICO:

Abog. JOSÉ LUIS SAMILLAN CARRASCO

ASESOR TEMÁTICO:

Mg. OBIOL ANAYA ERIK

PIMENTEL – PERÚ

2017

**PROBLEMÁTICA EN LA DETERMINACION DEL VALOR DE OPCION DE
COMPRA AL TÉRMINO DEL CONTRATO DE LEASING O
ARRENDAMIENTO FINANCIERO**

Presentada por:

Samamé Saavedra William
Autor

Vásquez Villanueva Diego
Autor

Abog. Samillan Carrasco José Luis.
Asesor Metodológico

Mg. Obiol Anaya Erick F.
Asesor Especialista

Miembros del Jurado Examinador:

Aprobada por:

Dr. Robinson Barrio de Mendoza
Presidente del Jurado de Tesis

Mg. José Arquímedes Fernández Vásquez
Secretario del Jurado de Tesis

Mg. Jorge Napoleón Vílchez Castro
Vocal del Jurado de Tesis

Pimentel, 2017

DEDICATORIA

La presente investigación se dedicado al ser eterno por excelencia, como es DIOS, por iluminar nuestros caminos y darnos fortaleza para seguir adelante y ser mejores cada día.

*A nuestra **FAMILIA** y a nuestros queridos **PADRES**, por la motivación constante y el apoyo incondicional en mi nuestras vidas universitarias que compartimos día a día, y que gracias a sus denodados esfuerzos nos han permitido formarnos como personas de bien y pretendemos ser mejores cada día en este mundo competitivo*

AGRADECIMIENTO

Un agradecimiento especial al divino redentor: DIOS.

A nuestra “alma mater”, a la Facultad de Derecho- de la Universidad Señor de Sipán, por albergarnos en sus instalaciones y que prepararnos para un futuro competitivo y formándonos como persona con responsabilidad social y vocación de servicio, caracterizado por buscar siempre una sociedad con justicia y equidad.

Asimismo, a todas las personas que hicieron posible esta investigación.

RESUMEN

El problema de la investigación se ha denominado: Determinación del valor residual en opción a la conclusión del contrato leasing.

La investigación se realizó en base los dispositivo normativos, en atención del contrato de arrendamiento financiero, concepto, características, tiempos, naturaleza jurídica asimismo se ha estudiado la normativa utilizando la exégesis de las normas que lo regulan y la jurisprudencia casatoria, así mismo analizar la determinación del valor para la compra del bien en arrendamiento del contrato Leasing; en base a las posturas argumentativas de la doctrina, de los órganos jurisdiccionales y normas como el Texto Constitucional, Código Civil, Decreto N° 299 y su Reglamento y, Jurisprudencia Casatoria; en virtud a los instrumentos de investigación empleados y de los resultados obtenidos de los informantes como los operadores del derecho y el cumulo jurídico, permitirán un diagnostico problemático.

En la investigación, tuvo como objetivo analizar la determinación del valor residual de como adquirir el bien materia de arrendamiento del Contrato Leasing. Para lo cual nos planteamos la siguiente hipótesis: La determinación del valor residual de opción compra a la conclusión del Contrato Leasing, se ven afectadas su aplicación por los Empirismos Normativos y Discrepancias Teóricas. Teniendo una metodología descriptiva del problema. Concluyo, que la forma de determinar el valor residual de comprar en la conclusión del contrato leasing es afectado por los empirismos normativos formulados y por las discrepancias teóricas advertidas, por la indebida aplicación normativa y la carente fundamentación argumentativa en la jurisprudencia emitida por los órganos correspondientes, teniendo relación con los operadores del derecho.

PALABRA CLAVE: Leasing, Contrato, Norma, Jurisprudencia, Valor Residual, Comprar

ABSTRACT

The research problem has been called: Determination of residual value in option at the conclusion of the leasing contract.

The investigation was carried out on the basis of the normative provisions, in consideration of the financial lease contract, concept, characteristics, times, legal nature, the normative has also been studied using the exegesis of the norms that regulate it and the casarial jurisprudence, Determination of the value for the purchase of the lease in the leasing contract; On the basis of the argumentative positions of the doctrine, of the jurisdictional bodies and norms such as the Constitutional Text, Civil Code, Decree No. 299 and its Regulations and, Casatoria Jurisprudence; By virtue of the research instruments used and the results obtained from the informants as the operators of the law and the legal cumulus, will allow a problematic diagnosis.

In the investigation, the objective was to analyze the determination of the residual value of how to acquire the leasing asset of the Leasing Agreement. For which we propose the following hypothesis: The determination of the residual value of option purchase at the conclusion of the Leasing Contract, are affected its application by the Normative Empirisms and Theoretical Discrepancies. Having a descriptive methodology of the problem. I conclude that the way of determining the residual value of purchase at the conclusion of the leasing contract is affected by the normative empirisms formulated and by the theoretical discrepancies warned, by the undue normative application and the lack of argumentative grounds in the jurisprudence issued by the corresponding bodies, having relation with the operators of the right.

KEY WORD: Leasing, Contract, Standard, Jurisprudence, Residual Value, Buy

INTRODUCCIÓN

La presente tesis titulada “**PROBLEMÁTICA EN LA DETERMINACION DEL VALOR DE OPCION DE COMPRA AL TÉRMINO DEL CONTRATO DE LEASING O ARRENDAMIENTO FINANCIERO**”, teniendo como base los contratos novísimos o modernos, radica de suma importancia en el mercado comercial nacional, hacer una análisis específico a su regulación e impacto en la económica, por eso, se plantea una reflexión a nivel doctrinario y de una óptica jurídica para brindar una solución a una realidad social que evidencia un problema, y se pueda conocer el criterio aplicativo de los operadores del derecho.

El problema que se abordará la investigación está referida a determinar el valor residual que deberá cancelar el usuario, al término de un contrato moderno, en este caso del Leasing, que prevé dicho documento, por tal razón la determinación del valor residual para hacer efectiva la elección de compra en las partes contratantes, en virtud a la normativa del D.L. N° 299, regulada en el artículo 1°, de fecha 29 de julio de 1984, sino sobre la base de criterios preestablecidos normativamente a fin de evitar situaciones arbitrarias por las empresas de leasing, postulándose en este contexto la modificación del citado artículo.

Dentro de la cláusula donde se acuerda la opción de compra del bien algunos Bancos obvian acordar del valor de la opción de compra de dicho bien arrendado, lo que origina que cuando termine el contrato y el arrendatario desee adquirir el bien, el arrendador establezca un valor a su libre albedrío que puede ser excesivo o que no concuerda con el valor en el mercado.

La presente tesis se encuentra desarrollada de la siguiente manera:

En el capítulo I, denominado marco referencial de la tesis, versa respecto del problema a tratar, objetivos (general y específico), hipótesis (hipótesis general y sub hipótesis), variables y g objetivos de la investigación, la hipótesis, las

variables, el tipo de investigación y análisis, así como una ejecución planificado en su diseño.

Referente al capítulo II, denominado bases teóricas de la tesis, versa respecto de los planteamientos teóricos que está comprendida por una serie de conceptos básicos que se relacionan con la determinación del valor de elección en la compra a la conclusión del contrato leasing, analizando: a) Constitución Política del Perú, b) Código Civil, c) Decreto N° 299 y su Reglamento) y jurisprudencia nacional como la Casación N° 154-99, específicamente, sobre generalidades del derecho civil, comercial y societario.

En el capítulo III, denominado situación actual de la determinación del valor residual en la elección de adquirir el bien arrendado a la conclusión del contrato leasing, versa respecto de los informantes, tratando específicamente la descripción de los datos obtenidos de los informantes: responsables, operadores del derecho y comunidad jurídica.

El capítulo IV, versa sobre un análisis detallado de los resultados obtenidos de la investigación, respecto del análisis sucinto de los datos recabados en la determinación del valor residual en la elección de la compra derivado de la elección de compra, como los resultados obtenidos de los informantes: responsables, operadores del derecho y comunidad jurídica.

En el capítulo V, denominado conclusiones de la tesis, que versa respecto de lo analizado, estudiado y explicado en la investigación, donde se evidencia la terminación de un estudio problemático, encontrando contradicciones y deficiencias en la aplicación del contrato moderno: Leasing.

El capítulo VI, versa sobre las posibles apreciaciones como recomendaciones de los investigadores para superar el problema advertido, que versa respecto de los aportes o sugerencias que se plantean de acorde a los objetivos planteados para subsanar el vacío o vicio existente en la legislación constitucional peruana.

En el capítulo VII, denominado referencias y anexos de la tesis, que versa respecto al material bibliográfico citado y empleado en la elaboración de la presente investigación y de los anexos respectivos que son el soporte y orientador de la misma.

Es importante resaltar que con el presente trabajo de investigación, buscamos mostrar un problema común y latente en el mercado comercial, especialmente en el rubro económico- financiero como son los contratos modernos que cada vez más presentan vacíos legales y merecen plantear soluciones adecuadas a los posible problemas que se presentan en la sociedad.

LOS AUTORES.

INDICE

DEDICATORIA.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
RESUMEN	v
ABSTRACT	vi
INTRODUCCIÓN	vii
CAPÍTULO I: METODOLOGIA.....	16
1.1. REALIDAD PROBLEMÁTICA: EL PROBLEMA.....	17
1.1.1.Elección del problema de investigación.....	18
1.1.2.Los antecedentes del tema.....	19
1.1.2.1. Referencias del tema.....	19
1.1.3.Formulación Interrogativa del problema	25
1.1.4.La justificación	25
1.1.5.Restrictciones y limitantes a la investigación.....	26
1.1.5.1. Restricciones.....	26
1.1.5.2. Limitaciones.	26
1.2. OBJETIVOS.....	27
1.2.1.Objetivo: General.....	27
1.2.2.Objetivo: Específico	27
1.3. HIPÓTESIS:.....	28
1.3.1.Hipótesis General	28
1.3.2.Sub-hipótesis	28
1.4. VARIABLES.....	29
1.4.1.Identificación de las Variables	29
1.4.2.Definición de variables.....	30
1.4.3.Clasificación de las variables.....	32
1.5. TIPO DE INVESTIGACIÓN Y ANÁLISIS.....	33
1.5.1.Tipo de Investigación.....	33
1.5.2.Diseño de la Investigación.....	33
1.6. UNIVERSO Y MUESTRA.....	33
1.6.1.Universo	33
1.6.2.Muestra.....	34
1.7. METODO Y TECNICA EN DE LA INVESTIGACIÓN.....	36
1.7.1.Método utilizado.....	36
1.7.1.1.Descriptivo.....	36
1.7.2.Instrumento utilizado.....	36

1.7.2.1. La observación	36
1.7.2.2. La encuesta.....	36
1.7.2.3. Análisis documental.....	36
1.7.2.4. El fichaje.....	36
1.8. TRATAMIENTO DE LOS FICHAS OBTENIDAD	37
1.9. PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN RECABADA.....	37
1.10. CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN DE LA TESIS	39
CAPITULO II: MARCO TEÓRICO.....	40
2.1. PRIMER SUBCAPITULO: LOS CONTRATOS EMPRERASIALES- GENERALIDADES	41
2.1.1. Contratos modernos	41
2.2. SEGUNDO SUBCAPITULO: CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO	45
2.2.1. Concepto tradicional de arrendamiento moderno o financiero	45
2.2.2. Contenido de un arrendamiento financiero como contrato.	45
2.2.3. Tipos de Arrendamientos Financieros	47
2.2.4. Elementos personales en el contrato de arrendamiento financiero	49
2.2.5. Obligaciones que surgen en el contrato de arrendamiento financiero	51
2.2.6. El leasing en los estados financieros del arrendatario	53
2.2.7. El arrendador y los estados financieros.....	55
2.3. TERCER SUB SUBCAPITULO: CONTRATO LEASING- ANALISIS DE LA PROBLEMÁTICA	55
2.3.1. Definición del contrato Leasing.....	55
2.3.2. Denominación del Leasing	56
2.3.3. Caracteres del Leasing.....	56
2.3.4. Leasing y su naturaleza legal	57
2.3.5. Elementos del contrato Leasing.....	60
2.3.6. Obligación de asegurar los bienes del contrato leasing.....	60
2.3.7. Plazos.....	60
2.3.8. Opción de compra.	61
2.3.9. Ventajas del contrato del contrato de leasing	62
2.3.10. Desventajas del contrato leasing.	63
2.4. CUARTO SUB SUBCAPITULO: CONSIDERACIONES CONCEPTUALES	64
2.4.1. Definición de opción (elección) de compra o adquisición en el contrato Leasing	64

2.4.2. Definición del valor referencial (residual) en el contrato Leasing..	64
2.5. QUINTO SUB SUBCAPITULO: NORMATIVIDAD LEGAL Y JURISPRUDENCIAL	66
2.5.1. Constitución Política del Perú	66
2.5.2. Código Civil.....	67
2.5.3. D.L. 299- Decreto Legislativo N° 299 del Arrendamiento Financiero en Perú	67
2.5.4. Decreto Legislativo N° 299- Reglamento	67
2.5.5. Jurisprudencia.	67
2.5.5.1. Casación N° 2565-98/LIMA.	67
2.5.5.2. Casación N° 1980-97/ LIMA.	68
2.5.5.3. Expediente N° 40-96:	68
2.5.5.4. Expediente N° 908-98:	69
CAPITULO III: SITUACIÓN ACTUAL DE LA DETERMINACIÓN DEL VALOR RESIDUAL EN LA ELECCIÓN DE ADQUIRIR O COMPRAR AL CULMINO DEL LEASING	71
3.1. DESCRIPCIÓN DE LOS DATOS OBTENIDOS DE LOS INFORMANTES.....	72
3.1.1. Resultados de informantes según la ocupación que ejercen.....	72
3.2. DESCRIPCIÓN DE DATOS OBTENIDOS EN LOS RESPONSABLES. 73	
3.1. Representación de los datos obtenidos a los operadores jurídicos en determinar el valor de la elección de compra en un contrato moderno-Leasing.	73
3.1.1. Representación del manejo y conocimiento de bases teóricas. ...	73
3.1.2. Representación de las deficiencias teóricas en juristas.....	75
3.1.3. Representación del conocimiento normativo por los magistrados. 76	
3.1.4. Resultado de las deficiencias normativas en los magistrados	77
3.1.5. Representación de las deficiencias jurisprudenciales en la aplicación de la judicatura	78
3.1.6. Causas que evidencian la no aplicabilidad de jurisprudencia en los operadores legales	80
3.1.7. Resultados sobre ¿Está de acuerdo Ud. Que se regule taxativamente en el Decreto Legislativo N° 299 la determinación del valor residual para poder acceder a la elección de compra? ..	81
3.1.8. Resultados sobre ¿Está de acuerdo que se estipule el valor del bien arrendado para la elección de compra dentro de las cláusulas del contrato de arrendamiento financiero (escritura pública)?	82
3.2. Representación de los datos recabados en la comunidad de implicancia jurídica en la determinación de un valor en la elección de compra en el arrendamiento financiero.	83

3.2.1. Representación de la aplicabilidad de las bases teóricas de la comunidad legal.....	83
3.2.2. Determinación de las causas de las deficiencias teóricas	85
3.2.3. Representación de la aplicabilidad de la normativa en la comunidad legal.....	86
3.2.4. Impericia de la normatividad por parte de la comunidad legal.....	87
3.2.5. Resultado de Conocimiento y Desconocimiento de las Jurisprudencias.....	88
3.2.6. Impericia en la comunidad legal de la jurisprudencia	90
3.2.7. Resultados sobre ¿Está de acuerdo Ud. Que la determinación del valor residual para hacer efectiva la elección de compra en el contrato moderno- Leasing debería regularse en el Decreto Legislativo N° 299?.....	91
3.2.8. Resultados sobre ¿Está de acuerdo Ud. que la determinación del valor en la elección de compra de Leasing, debe estar estipulado mediante escritura pública desde la celebración del contrato?	93
CAPITULO IV: ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.....	95
4.1. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN LOS RESPONSABLES.....	96
4.1.1. Muestra de los análisis de los resultados en los responsables de conceptos básicos	96
4.1.1.1. Apreciaciones resultantes del análisis en los responsables respecto a los conceptos básicos.....	98
4.1.2. Muestra de los análisis de los resultados en los responsables de normas.....	99
4.1.3. Muestra de los análisis de los resultados en los responsables de la jurisprudencia	102
4.1.4. Análisis sobre ¿Está de acuerdo Ud. Que se regule taxativamente en el Decreto Legislativo N° 299 la determinación del valor residual para poder acceder a la elección de compra?.....	105
4.1.5. Resultados sobre ¿Está de acuerdo Ud. Que el valor residual de la elección de compra dentro de las cláusulas del contrato de arrendamiento financiero (escritura pública)?.....	105
4.2. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LA COMUNIDAD JURIDICA	107
4.2.1. Muestra de los análisis de los resultados en la comunidad legal de los postulados conceptuales.....	107
4.1.5.1. Apreciaciones resultantes del análisis en los responsables respecto a los conceptos básicos.....	109
4.2.2. Muestra de los análisis de los resultados en la comunidad legal de las normas	110
4.2.3. Muestra de los análisis de los resultados en la comunidad legal de la Jurisprudencia.....	113

4.1.6. Análisis sobre ¿Está de acuerdo Ud. Que se regule taxativamente en el Decreto Legislativo N° 299 la determinación del valor residual para poder acceder a la elección de compra?	116
4.1.7. Resultados sobre ¿Está de acuerdo Ud. Que el valor residual para comprar debería pactarse dentro de las cláusulas del contrato de arrendamiento financiero (escritura pública)?.....	116
CAPITULO V: CONCLUSIONES	118
5.1. RESUMEN DE LAS APRECIACIONES RESULTANTES DEL ANÁLISIS	119
5.1.1. Resumen de los empirismos legales o normativos.....	119
5.1.4.1. Logros de los responsables del Derecho respecto a los conceptos básicos.....	120
5.1.4.2. Logros en los Operadores del Derecho, respecto a la Norma.	120
5.1.4.3. Logros en los Operadores del Derecho, respecto a la jurisprudencia nacional.....	120
5.1.2. Resumen las Posiciones Conceptuales o Teóricas	121
5.1.4.4. Logros de la Comunidad Jurídica respecto a los Planteamientos Teóricos.....	122
5.1.4.5. Logros de la Comunidad Jurídica respecto a las Normas.....	122
5.1.4.6. Logros en la Comunidad Jurídica, respecto a la jurisprudencia nacional.....	122
5.2. DE LAS CONCLUSIONES PARCIALES	123
5.2.1. Conclusión Parcial 1	123
5.2.1.1. Contrastación de la sub- hipótesis “a”	123
5.2.1.2. Enunciado de la conclusión Parcial 1	123
5.2.2. Conclusión Parcial 2.....	124
5.2.2.1. Contrastación de la sub-hipótesis “b”	124
5.2.2.2. Enunciado de la Conclusión Parcial 2.	124
5.2.3. De la conclusión parcial 3.....	125
5.2.3.1. Contrastación de la sub-hipótesis “c”	125
5.2.3.2. Enunciado de la Conclusión Parcial 3.	125
5.2.4. De la conclusión parcial 4.....	126
5.2.4.1. Contrastación de la sub-hipótesis “d”	126
5.2.4.2. Enunciado de la Conclusión Parcial d.	126
5.3. CONCLUSIÓN GENERAL.....	127
5.3.1. De la verificación o contrastación con la hipótesis general.....	127
5.3.2. Conclusión general.	128

CAPITULO VI: RECOMENDACIONES	130
6.1. Recomendaciones.....	131
6.1.1.Recomendación parcial 1	131
6.1.2.Recomendación parcial 2	131
6.1.3.Recomendación parcial 3	131
6.1.4.Recomendación parcial 4	132
6.1.5.Recomendación General.....	132
CAPITULO VII: REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	133
ANEXOS	137
ANEXO N°1: SELECCIÓN DEL PROBLEMA A INVESTIGAR	138
ANEXO N°2: IDENTIFICACIÓN DEL NÚMERO DE PARTES DE UN PROBLEMA	139
ANEXO N°3: PRIORIZACIÓN DE LAS PARTES DE UN PROBLEMA.....	140
ANEXO N°4: MATRIZ PARA PLANTEAR LAS SUB-HIPÓTESIS Y LA HIPÓTESIS GLOBAL.....	141
ANEXO N°5: MATRIZ PARA LA SELECCIÓN DE TÉCNICAS, INSTRUMENTOS E INFORMANTES O FUENTES PARA RECOLECTAR DATOS.	142
ANEXO N°6: CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN DE LA TESIS	143
ANEXO N°7: CUESTIONARIO N° 01.....	144

CAPÍTULO I: METODOLOGIA

1.1. REALIDAD PROBLEMÁTICA: EL PROBLEMA

El problema principal de la presente investigación, ha sido denominado: deficiencias en los empirismos legales e impericias teóricas para determinar el valor residual en la elección de compra derivado de la culminación del contrato Leasing en el Perú

La primera parte del problema pretende abordar el tema respecto al valor residual que deberá cancelar el usuario en el Leasing como contrato moderno deberá escoger en aceptar o negar la elección de compra que prevé el referido contrato, como lo contempla en art. 1° del arrendamiento financiero en el Perú, emitido mediante D.L. N° 299, de fecha 29/07/84, sino sobre la base de criterios preestablecidos normativamente a fin de evitar situaciones arbitrarias por las empresas de leasing, postulándose en este contexto la modificación del citado artículo.

Los contratos de leasing se hacen mediante escritura pública, según el artículo número ocho del citado cuerpo normativo, dentro del contrato el arrendatario (persona natural o jurídica) acuerda con el arrendador (Banco) los términos de dicho contrato (pago mensual, seguro, opción de compra y otros), sin embargo dentro de la cláusula donde se acuerda la opción de compra del bien algunos Bancos obvian acordar del valor de la opción de compra de dicho bien arrendado, lo que origina que cuando termine el contrato y el arrendatario desee adquirir el bien, el arrendador establezca un valor a su libre albedrío que puede ser excesivo o que no concuerda con el valor en el mercado, por lo que debería señalarse expresamente dentro del pacto contractual un valor para la elección de adquisición o de compra del bien sobre la base de criterios preestablecidos en dicho contrato a fin de evitar situaciones arbitrarias por las empresas de leasing, asimismo proponer una modificatoria legislativa al D.L. 299, para que se fijen criterios en la determinación de un valor de adquisición del bien arrendado al inicio del contrato, el tiempo de vida estimado, el tiempo utilizado y su vigencia en el mercado, advirtiéndose de esa manera **Empirismos Normativos**.

La segunda parte del problema se manifiesta debido a la existencia de criterios diferentes para su determinación: **uno objetivo**, que se obtiene aplicando métodos financieros conocidos (Ramos, 2001, p. 33) y **otro subjetivo**, que se fija sin considerar el valor esperado en el mercado a la finalización del contrato, predominando en nuestro medio éste último, y que se traduce en el pacto entre las partes contratantes (Huamán, 2003, p. 14); proceder que no compartimos por la posición dominante en que se hallan las empresas de leasing, en nuestro medio sólo empresas del sistema financiero, respecto de las usuarias de leasing, advirtiéndose de esa manera **Discrepancias Teóricas**.

1.1.1. Elección del problema de investigación

Este problema ha sido seleccionado teniendo en cuenta los siguientes criterios:

- a. Se tiene acceso a los datos.
- b. Su solución contribuye a la solución de otros problemas.
- c. Es uno de los que más incidencia social tiene.
- d. Afecta positivamente la normatividad vigente.
- e. En su solución están interesados las personas en general

1.1.2. Los antecedentes del tema

1.1.2.1. Referencias del tema

a) A nivel mundial

Colombia:

Como antecedente directo se ha encontrado una Tesis en la Pontificia Universidad Javeriana para especializarse en Derecho Comercial, del Dr. Duran E. (2004), sobre “***El contrato de Leasing Financiero en Colombia***”.

El objetivo principal que tuvo la investigación citada fue “Analizar el régimen legal de los contratos de leasing en Colombia”. La metodología empleada fue descriptiva pura, y tuvo como instrumentos la observación y el análisis documental.

En la investigación citada, tenemos al vecino país de Colombia, en donde, es de apreciarse que no se pudo regular adecuadamente el leasing, ni como figura contractual ni como figura comercial, esto, debido a diversos factores, tanto, jurídicos, políticos y sociales, además, en el ámbito académico, existe un descuido en la poca rigurosidad en el campo de la investigación, análisis, reflexión y campo de estudio. Es decir, se aprecia, una utilización incipiente de la figura legal a pesar de existir empresas y grupos empresariales que hacen uso de esta herramienta, es por ello, que las compañías financieras más importantes de dicho país, si hacen uso de la norma a través de la formación de compañías o sociedades que asesoran y buscan prestar el servicio directo ante la falta de otras entidades, pero dicho, acción, estaría desnaturalizando la figura contractual que se tiene o como es concebida porque el otorgamiento de créditos de manera inmediata se basaría en

una estrategia comercial, para la cual, se emplearía diversas modalidades en el mercado comercial, las mismas que por su forma estarían siendo susceptibles de un peligro en el tráfico de los negocios y el comercio, al no existir una seguridad jurídica.

El Salvador:

Como antecedente directo se ha encontrado una Tesis en la Universidad José Matías Delgado, de los Dres. Aguilar M. & Aguilar Rivas M. (2006), sobre ***“Guía para la utilización del arrendamiento financiero (leasing) para las medianas empresas en el área metropolitana de San Salvador”***.

La investigación citada tuvo como conclusión, una acertada posición, que merece un análisis en su legislación, la misma que fue:

i) La mayoría de medianos empresarios considera necesario contar con una guía que facilite la utilización de Leasing, para facilitar la decisión de financiar la adquisición de activos utilizando arrendamiento financiero.

En la tesis de investigación citada anteriormente, nos permite ilustrar mejor, la forma de como se está utilizando correctamente la figura legal del leasing, pero a través de la herramienta normativa del arrendamiento financiero, podrían tener mayores facilidades, para obtener créditos financieros y estos a sus vez, podrían ser empleados, para poder adquirir bien, tanto muebles como inmuebles, que según el lenguaje comercial, sería la compra de activos para generar producción y obtener rentabilidad, y de manera individual, permite, acceder a los recursos económicos para poder emplearlos y para luego poder adquirirlos, para ello, es fundamental, que se emitan leyes o se trabaje mucho

más normativa comercial de dicho contrato, en virtud a que permitirá dinamizar la económica y sobre todo tener una presenta común en el mercado de dicho país, permitiendo tener, una relación, del cliente con las entidades financiera y una adecuada regulación por parte del Estado, sin caer en un intervencionismo.

b) A nivel nacional.

Lima:

Como antecedente directo se ha encontrado la investigación realizada por la doctora Jeannette Valverde Infante, de fecha 2008, sobre “**Marco jurídico del contrato de arrendamiento financiero en el Perú**”.

En dicha investigación, tuvo objetivo principal “Analizar el marco normativo del contrato Leasing”. La metodología empleada fue descriptiva pura, y tuvo como instrumentos el análisis documental.

La publicación antes mencionada, es un análisis sobre el Contrato de Leasing, en el primer supuesto, se aprecia, que no existirá una nulidad del contrato financiero, si es que éste que no se haya celebrado bajo escritura pública, celebrado ante un notario público, cumpliendo como una forma de seguridad jurídica, es decir, de manera más específicos, cumpliendo con la formalidad *ad probationem*, que también lo regula nuestro código civil de 1984, además, en el segundo supuesto, es interesante, saber, que se tiene una regulación especial, esto, debido a que es un contrato que se encuentra fuera de la esfera de los procesos de ejecución, como por ejemplo, la letra de cambio, es, entonces, novísima la figura legal, que no tiene maneras de buscar o ejecutar su cabal cumplimiento en nuestro Estado, debiendo, analizarse con mejor detenimiento,

por otro lado, en el tercer supuesto, que se llega a concluir, debe señalarse, que existe un amplio debate doctrinario sobre el tema, debido, a que hasta ahora no existe jurisprudencia vinculante o sentencias modelo que nos permitan abordar mejor la problemática de los denominados contratos preparativos ni mucho menos sobre los contratos preparativos de un arrendamiento financiero, esto, genera un profundo análisis de fondo, porque cabría según el caso, una responsabilidad civil derivada de dicha celebración, que deberá ser evaluada, sin embargo, dicha conclusión, arriba que si es posible dicha celebración y al ser cierta, esta postura, nuestra misma legislación, nos permite, hacer uso de la norma para poder hacer una publicidad, ante dicha celebración y esto, originaria que se encuentre inscrito en SUNARP, consignado en Registro Mobiliario, esto, dependiendo al bien que se debe adquirir; por último, hablar de los bienes futuros, siempre se tendrá que evaluar la teoría del riesgo para su adquisición, la misma que estará condicionada para su misma regulación, debiendo tener mayores precisiones al respecto, debido a que si es posible dicha celebración, así como, puede ser registrado en la SUNARP como sucede con el anterior supuesto ya tratado.

Como antecedente directo se ha encontrado una publicación del Dr. Ricardo Enríquez Caro (2009), sobre **“Contrato de Arrendamiento Financiero (LEASING)”**.

La investigación citada tuvo objetivo principal “Analizar los beneficios del contrato de arrendamiento financiero”. La metodología empleada fue descriptiva, y tuvo como instrumentos la observación y el análisis documental.

La publicación antes mencionada, presenta dos posiciones interesantes que debemos precisar, tanto la figura normativa del contrato, como una forma de financiación o como un crédito de un carácter autónomo propiamente dicho, debido a las particularidades que se presentan en la praxis, del mercado de capitales y el tráfico financiero, que se aprecia en la sociedad, para ello, es indispensable, señalar, que la figura del arrendamiento financiero, es una figura legal nueva en nuestro país, pero sobre todo, incipiente en su regulación de las formas de cómo se deben limitar, debido a que, los sujetos intervinientes en dicho instrumento normativo que es regulado en sede internada, se apreciara por un lado a la locadora, que será una empresa especializada, que por lo general es un banco, la misma que tomará como locación un bien ya sea mueble o inmueble, que en nuestra mayoría, son bienes muebles, factibles de general rentabilidad y producción con su uso y empleo, la que será de manera automática, un bien de capital de la citada entidad, la misma que brindará un servicio de intermediario con la figura para su uso directo, pero, anticipado o avisando que dicho bien fue adquirido para tal fin, claro está, que eso fue abordado o pedido por el otro sujeto del contrato, que puede ser usuarios denominado el locatario, para ello, deberá precisarse un plazo de la duración de dicho contrato, debiendo señalarse los presupuestos, límites y restricciones así como la forma del plazo razonable que será tenerse a la vida de utilidad que tendrá dicho bien en su utilización, esto, en virtud de un beneficio común, debido a que al final dicha relación jurídica contractual y obligacional, se tendrá que adquirir el bien teniendo diversas formas para ello, en busca de una forma beneficiosa.

c) A nivel Local

Como antecedente directo se ha encontrado un informe del Dr. Carlos Alberto Huamán Enríquez (2013), sobre “**La determinación del valor residual para la materialización de la opción de compra en el Contrato de Leasing**”.

La investigación citada tuvo objetivo principal “Estudiar las ventajas que tiene el Leasing y las desventajas que trae el Leasing”. Teniendo la siguiente conclusión:

- i) En el contrato de opción, regulado dentro del género de contratos preparatorios por el Código civil de 1984.

La publicación antes mencionada, hace referencia a cuáles son los fundamentos para determinar el valor de dicha opción de compra, pero vista, como un compromiso asumido, por el locador y locatario, debiendo estar presente, una oferta, dicha oferta puede ser una opción para formalizar una compra o una forma de rechazar la compra debido a la utilidad del bien o por el plazo del mismo contrato, es decir, la forma adquirir el bien que se pactó en el arrendamiento financiero, no es una obligación de manera general, salvo, que se regule y se estipule en el mismo contrato, ello, permitirá que se arreglen facilidades a la compra y buscar los beneficios, entonces, diremos, que tiene una facultada entendida como un poder jurídicos, para analizar, pensar y evaluar, si dese aceptar o rechazar, libremente, los términos preestablecidos en la figura contractual del leasing, en concordancia con la normatividad vigente, todo ello, fijado en plazo acordad.

1.1.3. Formulación Interrogativa del problema

Enunciación Primera: Empirismos Normativos

- a) ¿Qué bases teóricas o fundamentos se aplican en la determinación del valor residual en la elección de compra al terminar el Leasing?
- b) ¿Se conocen o aplican bien esos planteamientos teóricos?
- c) ¿Existen empirismos normativos respecto La Problemática en la determinación del valor la elección de compra al terminar el Leasing?
- d) ¿Cómo se expondrían esos empirismos normativos?

Enunciación Segunda: Discrepancias Teóricas

- a) ¿Cómo se determinación del valor de la elección de compra como opción válida del Leasing?
- b) ¿Se aplican bien esos planteamientos teóricos que eviten esas discrepancias teóricas?
- c) ¿Existen discrepancias teóricas en La Problemática en la determinación del valor de la elección de compra en el Leasing financiero?
- d) ¿Cómo se expondrían las impericias teóricas?

1.1.4. La justificación

Tiene su justificación en el sentido que presenta como alternativa más viable de información, descripción, análisis y crítica del tema de la determinación del valor residual de elección de adquirir a la conclusión de un contrato moderno como el Leasing. Analizando la normativa y bases dogmáticas, contribuyendo con el aporte legal.

La investigación contribuye a la diversificación de posiciones, opiniones e información teórica que muestra el análisis jurídico de dicha problemática, debido a que está presente en cualquier parte del país, y es un problema renuente.

El presente trabajo de investigación es necesario porque ayudara a tener una visión general de cómo se emplea el contrato moderno de Leasing en el Perú

De lo mencionado, se muestra el interés de solucionar los empirismos normativos y aplicativos respecto al problema abordado; para lo cual se analizará las diferentes posiciones doctrinarias en nuestra legislación y la jurisprudencia, para lograr evitar la existencia de situaciones conflictivas que se producen en torno a la determinación del precio como un valor pactado al inicio del contrato, y que no se conocen ante la ausencia de una vía para cuestionar los montos del valor residual.

También se beneficiará tanto al arrendador como al arrendatario, buscando informar y describir la figura de la determinación residual y de esa manera se evitarían problemas judiciales, y se tendría una normativa más clara respecto al valor de la opción de compra.

1.1.5. Restricciones y limitantes a la investigación.

1.1.5.1. Restricciones.

- La investigación comprenderá el periodo 2016.

1.1.5.2. Limitaciones.

- El trabajo propuesto se realizará en la Región Lambayeque.
- El presupuesto para la presente investigación será financiado con recursos propios

1.2. OBJETIVOS

1.2.1. Objetivo: General

Analizar la determinación del valor residual en la elección de compra a la conclusión del contrato moderno de Leasing; con respecto a un Marco Referencial que integre: **Planteamientos teóricos**, atinentes a este tipo de investigación respecto al contrato leasing y opción de compra; **normas**, que rigen en el Perú como el Texto Constitucional, normativa civil, Decreto N° 299 y su Reglamento y, la **Jurisprudencia nacional** como la Casación N° 154-99 - Corte Suprema de Justicia de la República, cuya finalidad es determinar los orígenes del problema, para proponer una solución mediante un dispositivo legal y modificar la norma vigente, estableciendo parámetros para la determinación del valor residual, elemento necesario para hacer efectivo el contenido de la elección de compra del D.L. 299.

1.2.2. Objetivo: Específico

- a. Precisar los conceptos teóricos y las normas que se deben cumplir, como: Constitución Política del Perú, Código Civil, Decreto Legislativo N° 299 y su reglamento; y, la Jurisprudencia como la Casación N° 154-99.
- b. Describir la aplicación del valor en la opción de compra al término del Contrato de Leasing en el Perú.
- c. Delimitar la aplicación de determinar el valor para la validez de la elección de compra como nueva institución jurídica al inicio del contrato Leasing.
- d. Elaborar una propuesta legislativa para incorporar una solución legal al D.L. 299, estableciendo parámetros para la

determinación del valor residual, de tal manera que se proponga cómo se podrían corregir los empirismos normativos.

1.3. HIPÓTESIS:

1.3.1. Hipótesis General

El valor residual en la elección de compra para adquirir un bien arrendado al término del Contrato de Leasing, ha ve afectada debido a un vacío normativo (empirismo normativo) debido a la falta de implementación de nuevos mecanismos tendientes a mejorar dicha problemática en el Decreto Legislativo N° 299 respecto a la determinación del monto dinerario deberá cancelar el usuario de un leasing al comprar el bien arrendado , existiendo criterios diferentes (discrepancias teóricas), debido precaria jurisprudencia casatoria N° 154-99.

1.3.2. Sub-hipótesis

- a) Existen **Empirismos Legales** por parte de los **Responsables**, debido a la inadecuada aplicación teórica contenidos en la norma, debiendo proponerse una fórmula legal que regule el valor de la elección de adquirir el bien arrendando en el Leasing.

Fórmula : -X1; A1; -B1; -B2;

Arreglo 1 : -X; A; -B

- b) Existen **Empirismos Normativos**, debido a que en la **Comunidad Jurídica** no aplica correctamente los postulados teóricos contenido en la norma, referidos a la determinación del valor residual en la elección de compra en la culminación del contrato moderno-Leasing, debiendo aprovechar satisfactoriamente la jurisprudencia.

Fórmula: -X2; A1; -B1; -B2; -B3

Arreglo 1 : -x; A; -B

- c) Existen **Discrepancias Teóricas** por parte de los **Responsables** (operadores del derecho), debido a que existen planteamientos teóricos contenidos en las normas que no se aplican adecuadamente, debiendo a la mala aplicación de los planteamientos teóricos en la norma, en virtud de los cuales resulta más conveniente establecer criterios a nivel normativo en el Leasing, para la determinación del valor residual, elemento necesario para hacer efectivo el contenido de la elección de comprar.

Fórmula : -X1; A1; -B1, -B2

Arreglo 1 : -X; A; -B

- d) Existen **Discrepancias Teóricas**, por parte de la **Comunidad Jurídica**, porque existen posiciones distintas respecto a la determinación del valor residual como elemento necesario para hacer efectivo la elección de comprar el bien arrendado, regulado por el D.L. 299, debiendo aprovecharse satisfactoriamente la jurisprudencia como la Casación N° 154-99 - Corte Suprema de Justicia de la República.

Fórmula : -X2; A2; -B1; -B3

Arreglo 1: -X; A; -B

1.4. VARIABLES.

1.4.1. Identificación de las Variables

Dados los cruces que consideran las sub-hipótesis en la presente investigación, para poder contrastarlas; en la presente investigación

se requerirá obtener los datos de los dominios de los siguientes valores:

A = Variables de la Realidad

- A₁ = Responsables (Operadores del Derecho)
- A₂ = Comunidad Jurídica

B = Variables del Marco Referencial

- B₁ = Conceptos básicos
- B₂ = Normas
- B₃ = Jurisprudencia

X = Variables del Problema

- X₁ = Empirismos normativos
- X₂ = Discrepancias Teóricas

1.4.2. Definición de variables.

A1 = Responsables: Operadores del Derecho

Pertenece al dominio de esta variable, todos los datos que en común tienen la propiedad de explicar lo referente a “*persona (s) obligada (s) a cumplir ciertas funciones para el logro de objetivos*” (Chiavenato, 2000, p.66)

A2 = Comunidad jurídica.

Pertenece al dominio de esta variable, todos los datos que en común tienen la propiedad de explicar lo referente a “*las personas que poseen un vínculo o interés en torno a la temática jurídica de un Estado. Se entiende que se integran en ella no sólo a profesionales que ejercen el derecho abogados, jueces, fiscales, sino también a docentes y estudiantes de dicha especialidad profesional*” (Cabellanas, 2002, p.27)

B1 = Planteamientos teóricos.

Pertenecen al dominio de esta variable, todos los datos que en común tienen el atributo de explicar lo referente a *“Una imagen mental de cualquier cosa que se forma mediante la generalización a partir de casos particulares como, por ejemplo, una palabra o un término”* (Koontz y Weinrich (1998) p. 246).

B2 = Normas.

Pertenecen al dominio de esta variable, todos los datos que en común tienen el atributo de explicar lo referente a *“la norma o regla jurídica es un esquema o programa de conducta que disciplina la convivencia social, en lugar y momento determinados, mediante la prescripción de derechos y deberes, cuya observancia puede ser impuesta coactivamente”* (Torres, 2000, p. 190)

B3 = Jurisprudencia.

Pertenecieron al dominio de esta variable, todos los datos que en común tienen como atributo ser (...) *“el conjunto de sentencias que determinan un criterio acerca de un problema jurídico omitido u oscuro en los textos positivos o en otras fuentes del derecho”. o también... “resoluciones emitidas por el órgano jurisdiccional”.* (Cabanellas, 2001, p. 221).

X1 = Empirismos Normativos.

Pertenecen al dominio de esta variable, todos los datos que en común tienen el atributo de explicar lo referente a *“cuando alguna norma interna que rige en esa realidad, entidad o empresa, en su enunciado no ha incorporado, no está actualizada o no considera un planteamiento teórico directamente relacionado”* (Caballero, 2014, p. 124)

X2 = Discrepancias Teóricas

Pertencieron al dominio de esta variable, todos los datos que los identificamos *cuando “algunos conocen o propugnan la aplicación de un planteamiento teórico, tal que (A); y otros hacen lo mismo, pero con otro planteamiento teórico, tal que (B)”*. (Caballero, 2000, p. 77)

1.4.3. Clasificación de las variables.

Variables	Clasificaciones						
	Por la relación causal	Por la cantidad	Por la jerarquía				
			4	3	2	1	0
A = De la Realidad A ₁ = Responsables A ₂ = Comunidad jurídica	Interviniente interviniente	Cantidad Discreta Cantidad Discreta	$\overline{T Ex}$	$\overline{M Ex}$	$\overline{E Ex}$	$\overline{P Ex}$	$\overline{N Ex}$
~B= Del Marco Referencial ~B ₁ =Planteamiento Teóricos ~B ₂ = Normas ~B ₃ = Jurisprudencia	Independiente Independiente Independiente	No cantidad Discreta Cantidad Discreta No cantidad Discreta	T A $\overline{T Ap}$	MA $\overline{M Ap}$	A \overline{Ap}	PA $\overline{P Ap}$	NA $\overline{N Ap}$
~X= Del Problema ~X ₁ = Empirismo normativo ~X ₂ = Discrepancia Teórica	Dependiente Dependiente	Cantidad Discreta Cantidad Discreta	— —	— —	— —	— —	— —

Leyenda:

T = Totalmente
 M = Muy
 P = Poco
 N = Nada

Ex = Exitosas
 A = Aplicables
 C = Cumplidos
 Ap. = Aprovechables

1.5. TIPO DE INVESTIGACIÓN Y ANÁLISIS.

1.5.1. Tipo de Investigación

Por su propósito fundamental la presente investigación corresponde a una investigación teórica, pura o básica; puesto que está dirigida hacia un fin netamente cognoscitivo, y también dirigido en el perfeccionamiento de los conocimientos, pero siempre con un fin eminentemente perfectible de ellos.

1.5.2. Diseño de la Investigación

Se utilizó el diseño causal- explicativo que relaciona:

$$M \quad \longleftarrow \quad X \ Y$$

Donde:

M= es la muestra

X= es la observación a la variable independiente.

Y= es la observación a la variable dependiente.

1.6. UNIVERSO Y MUESTRA.

1.6.1. Universo

El universo de la investigación comprendió la sumatoria de todos los datos de los dominios de todas las variables que se han identificado en el anexo 4 sobre identificación de las variables las que son: Responsables, Comunidad Jurídica, conceptos básicos, normas, jurisprudencia, empirismos normativos y discrepancias teóricas.

Tabla N° 1: Datos de los informantes según el cargo que desempeñan

Jueces Civiles	5	4%
Empresarios o representantes legales	10	8%
Abogados	93	76%
Administradores de Bancos	15	12%
TOTAL	122	100%

Fuente: Investigación propia

1.6.2. Muestra

La población de informantes para el cuestionario fueron Jueces, Asesores Legales de las Entidades Financieras, Empresarios o sus Representantes Legales y abogados civilistas, la cual estaría integrada por todos aquellos que tiene una relación directa con la problemática los cuestionarios se aplicaron a un número 122 informantes, la cual estaría integrada por todos aquellos que tiene una relación directa con la problemática los cuestionarios se aplicaron a un número 122 informantes.

- - Jueces Civiles: (9)
- - Administradores de los Bancos: 15
- - Empresarios o sus Representantes Legales: 6

Los datos fueron obtenidos al tomar en cuenta los siguientes bancos: BCP- Banco de Crédito del Perú, el BN- Banco de la Nación del Perú, B. Financiero, Banco Azteca, Banco Interbank.)

Abogados especialistas en Derecho Civil y Comercial: Fue obtenido en el colegio de abogados de Lambayeque, dando como resultado una cantidad de siete mil setecientos sesenta y cuatro (7774), abogados en la ciudad de Chiclayo, de los cuales el 25% son especialistas de derecho civil, siendo la cantidad de 1943, en la cual se utiliza la siguiente formula.

Fórmula:

$$n = \frac{Z^2 (N) (p) (q)}{Z^2 (p) (q) + e^2 (N-1)}$$

Donde:

n = Muestra

(N) = 2,721 "Población total"

(p)(q) = 0.25 "Proporción máxima que puede afectar a la muestra"

Z = 1.96 "El 95% de confianza de nuestro estudio"

e = 0.1 "Margen de error"

$$\Rightarrow n = \frac{(1.96)^2 (1943) (0.25)}{(1.96)^2 (0.25) + (0.1)^2 (1943-1)}$$

$$\Rightarrow n = \frac{(3.8416) (1943) (0.25)}{(3.8416)(0.25) + (0.01) (1942)} \Rightarrow n = \frac{1866.05}{(0.9604) + (19.42)}$$

$$\Rightarrow n = \frac{1866.05}{20.3804} \Rightarrow n = 92.5610 \Rightarrow n = 93$$

1.7. METODO Y TECNICA EN DE LA INVESTIGACIÓN.

Para realizar la presente investigación, se emplearon los siguientes métodos:

1.7.1. Método utilizado

1.7.1.1. Descriptivo

Debido a la forma de describir la situación del problema, como las causas que lo originan como son las deficiencias normativas y la forma de su aplicación en la doctrina.

1.7.2. Instrumento utilizado

1.7.2.1. La observación

Esta técnica permitió percibir los hechos o fenómenos más relevantes que se estudiaron en el trabajo de campo. El instrumento utilizado fue: la Ficha o guía de observación.

1.7.2.2. La encuesta

Es una técnica que se utiliza para determinar tendencias en el objeto de estudio. Es un conjunto de preguntas dirigida a una muestra representativa de la población o instituciones con el fin de conocer estados de opinión o hechos específicos. El instrumento utilizado fue: El cuestionario.

1.7.2.3. Análisis documental

El análisis documental es una forma de investigación técnica, un conjunto de operaciones intelectuales, que buscan describir y representar los documentos de forma unificada sistemática para facilitar su recuperación. Como instrumento se empleó: El análisis de contenido.

1.7.2.4. El fichaje

Es una técnica de gabinete que permite fijar información extraída de fuentes primarias y secundarias. Sus instrumentos son las Fichas. Entre ellas tenemos:

- **Registro:** Permitió anotar los datos generales de los textos consultados. Lo usamos para consignar las referencias bibliográficas, electrónicas.
- **Resumen:** Esta ficha se utilizó para sintetizar los contenidos teóricos de las fuentes primarias o secundarias que sirvieron como marco teórico de la investigación.
- **Textuales:** Transcribieron literalmente contenidos de la versión original. Se utilizó para consignar aspectos puntuales de la investigación como planteamientos teóricos, normas, jurisprudencia, principios de la investigación, citas de diferentes autores, etc.
- **Comentario:** Representa el aporte de los investigadores.

Es la idea personal que emite el lector de una lectura o experiencia previa. Lo utilizamos para comentar los cuadros estadísticos, resultados y los comentarios de los antecedentes.

1.8. TRATAMIENTO DE LOS FICHAS OBTENIDAS

Los datos obtenidos mediante la aplicación de las técnicas e instrumentos de recolección de datos, aplicados a los informantes o fuentes ya indicados; serán analizados e incorporados al trabajo de investigación como información relevante que permitirá contrastar nuestra hipótesis con la realidad. Los datos recogidos serán sometidos a presiones porcentuales para ser presentados como averiguaciones en forma de cuadros, gráficos estadísticos, etc.

1.9. PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN RECABADA

Con respecto a las informaciones presentadas como resúmenes, cuadros, gráficos, etc., se formularán apreciaciones objetivas.

Las apreciaciones correspondientes a informaciones del dominio de variables que han sido cruzadas en una determinada sub hipótesis, serán usadas como premisas para contrastar esa sub hipótesis. El resultado de la contrastación de cada sub hipótesis (que puede ser prueba total, prueba y disprueba parcial o disprueba total), dará base para formular una conclusión parcial (es decir, que tendremos tantas conclusiones parciales como su hipótesis hayamos planteado). Las conclusiones parciales, a su vez se usarán como premisas para contrastar a hipótesis global.

El resultado de la contrastación de la hipótesis global (que también puede ser prueba total, prueba y disprueba parciales o disprueba total) nos dará base para formular la conclusión general de la investigación.

Las apreciaciones y conclusiones resultantes del análisis fundamentarán cada parte de la propuesta de solución al problema nuevo que dio lugar al inicio de la investigación.

1.10. CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN DE LA TESIS

ACTIVIDADES	TIEMPO (MESES)																	
	Abr. 2016		May. 2016		Jun. 2016		Jul. 2016		Ago. 2016		Set. 2016		Oct. 2016		Nov. 2016		Dic. 2016	
	Semanas		Semanas		Semanas		Semanas		Semanas		Semanas		Semanas		Semanas		Semanas	
	1 2	3 4	1 2	3 4	1 2	3 4	1 2	3 4	1 2	3 4	1 2	3 4	1 2	3 4	1 2	3 4	1 2	3 4
1. Elaboración del plan de investigación	x	x x	x x	x	x													
2. Elaboración y prueba de los instrumentos.	x					x x												
3. Recolección de los datos.							X x	x x	x x									
4. Tratamiento de los datos.								x x	x x	x x	x x							
5. Análisis de las informaciones.									x x	x x	x x	x x						
6. Contrastación de hipótesis y formulación de conclusiones.										x x	x x	x x	x x					
7. Formulación de propuesta de solución.											x x	x x	x x	x x				
8. Elaboración del informe final.						x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x			
9. Correcciones al informe final.							x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x			
10. Presentación.																		x x
11. Revisión de la tesis.																		x x
12. Sustentación																		x x

CAPITULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. PRIMER SUBCAPITULO: LOS CONTRATOS EMPRERASIALES- GENERALIDADES

2.1.1. Contratos modernos

Figueroa Bustamante (2008):

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, sino 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.

Dentro de la globalización como fenómeno político, económico y comercial, debe analizarse las diferentes figuras legales, que la gran mayoría, no se han ido adecuando a las necesidades de la sociedad y el mismo mercado, debido a que existe el tradicionalismo o el conservadurismo legalista que se reflejan en nuestros códigos, dados, por legisladores brillantes en un determinado tiempo, lo que nos permite ahora, actualizar nuestras figuras legalistas y buscar adaptarlas a nuestros tiempos, a la era de la tecnológica y del tráfico comercial, en la cual, es más fluido y dinámico, por ello, es que resulta necesario, tener una trilogía practica saludable, por parte, el usuario o cliente o ciudadano, que ve en el legislativo, ejecutivo y judicial una forma de la presencia mismo del estado, además, tiene como otro, socio estratégico a la sistema financiero a través de las empresas especializadas o sociedades comerciales, que brindas

facilidades para la adquisición de financiamiento, todo, ello, bajo la premisa constitucional de la libertad de contractual en la cual debe existir ciertos límites en marco de la legalidad.

Debe regularse la forma -de terminación- de los contratos -modernos, debido a que muchos vacíos y mucha inseguridad jurídica, esto traducido por la desprotección legal que tienen las personas que no se ven beneficiadas luego de haber firmado, por la precaria información o porque no se evaluó la teoría del riesgo o debido a un incumplimiento parcial, para evitar atipicidades debería existir una mayor precisión legislativa por parte de los actores y responsables de la dación normativa, debido a una realidad existente

Dentro de la doctrina: *“lo relevante no es que la ley le otorgue o no un nombre al contrato, sino que éste tenga su regulación propia, aunque la ley puede efectuar una remisión o reenvío de la cual se infiera aquella disciplina”*. Spota. A (1975) p. 72.

La seguridad jurídica, es la pieza fundamental en el tráfico comercial, los inversionistas antes de realizar alguna operación se aseguran de dicho principio que está regulado en nuestra legislación y es el camino orientador de la forma de hacer negocios en el país, en esa, perspectiva, se debe mencionar, que no existirá una confianza en los negocios, para realizar una circulación de bienes o un intercambio comercial, que es común en nuestros días, con la exportación e importación, tanto de la producción si es que no se tiene una correcta y real relación jurídica-comercial.

Los legisladores deben procurar emitir leyes de acorde a las exigencias de la sociedad y del mismo mercado, ello, para que el gobierno ni el Estado intervenga en la económica ni mucho menos en las relaciones personales entre privados, pero que sí, exista un

límite de la forma de contratar, para evitar el abuso del derecho y evitar los problemas jurídicos derivados de las relaciones interpersonales que cada vez son más y no se buscan reducir, y más bien, siguen en aumento porque la sociedad es muy cambiante y aparecen nuevas figuras comerciales que no son reguladas a tiempo, debido a los nuevos activos que ingresan de capitales extranjeros, de la tecnología que cada vez es más rápida y cambiante, de las transacciones comerciales que a diario son celebradas en nuestro país, las mismas que no son reguladas como tal y ni mucho menos son tipificadas en nuestro país, y que carecen de doctrina y de jurisprudencia por parte de nuestros operadores de justicia.

2.1.1.1. Contratos comerciales

Los contratos comerciales son novísimos en nuestra legislación comercial, lo que evidencia, posiciones distintas en la doctrina nacional, debido a la basta existencia de sociedades especializadas, por lo general empresas dedicadas al rubro de capitales y que en su mayoría son bancos, quienes hacen uso de instrumentos legales nuevos y distintos a los tradicionales y regulados por el código civil de 1984, pero que dicha novación, está pensando, en buscar un contrato, que agrupe una colaboración desde el momento de su celebración, la misma que podrá ser solo para el bien, solo para el servicio, o serán para ambos, por otro lado, la forma contractual, tiene una particular finalidad, será que dichos contratos celebrados tendrán una utilidad, es decir, buscar un aprovechamiento del bien adquirido, es decir, ahora se buscará tener una forma de producción en la actividad comercial que se dedique, en la actividad financiera que se otorgue o en la actividad empresarial que se emplee.

2.1.1.2. Contratos bancarios modernos

Producto de eliminar barreras y las denominadas trabas burocráticas, gracias, al fenómeno mundial del comercio denominada masificación contractual no regulado ni tipificada, pero si usada por la población y las entidades de nuestro país.

Los contratos bancarios modernos, son el claro, ejemplo de la intermediación financiera entra las entidades especializadas y el consumidor final, deberían tener mejores instrumentos legales, que permitan establecer los principios elementales en el trafico financiero con respecto a la dignidad humana, porque, al no estar debidamente incorporados y desarrollados en nuestra legislación, permite muchas veces, un ejercicio indebido.

Doctrinariamente, existe un consenso por definir a los contratos bancarios, como un acuerdo pactado entre una determinada empresa con una sociedad especializada, que pertenece al sistema financiero.

Las partes intervinientes del contrato bancario moderno, son dos, por un lado la entidad que es una sociedad especializada y por otro, que es el usuario o cliente que hace uso del servicio de financiación.

El perfeccionamiento de dicho contrato, se realiza con el consentimiento de ambas partes, expresando su real y libre conformidad.

La celebración de dicho acuerdo, genera una obligación que se establece en la relación jurídica que deriva de un contrato

Las características que se evidencian en este tipo de contratos, generalmente son los mismos que los contratos tradicionales que tiene nuestra legislación civil, tales como, la prestación personal, la reserva, la confidencialidad, la buena fe, la masividad, las garantías y la teoría del riesgo.

2.2. SEGUNDO SUBCAPITULO: CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO

2.2.1. Concepto tradicional de arrendamiento moderno o financiero

No existe un concepto exacto del contrato de arrendamiento financiero, pero generalmente, se suele conocer como el contrato de arrendamiento que permite normar la condición patrimonial y que le faculta al arrendatario, al finalizar el contrato. poder aceptar o negarse a realizar la opción comprar del bien arrendado.

2.2.2. Contenido de un arrendamiento financiero como contrato.

El legislador nacional, ha buscado dotar de contenido al contrato de arrendamiento financiero, y lo ha realizado, una precisión legal en el Arrendamiento Financiero, específicamente del artículo 5° mediante el Decreto Legislativo 915, emitido por el Poder Ejecutivo, el 12/04/01:

El contrato de arrendamiento financiero deberá estipular el monto del capital financiado, así como el valor de la opción

de compra y de las cuotas pactadas, discriminando capital e intereses.

Esta regla también deberá observarse con ocasión de cualquier modificación del contrato de arrendamiento financiero, cuando se afecte el monto del capital financiado y/o el valor de la opción de compra y/o el monto de las cuotas pactadas.

El arrendatario activará el bien objeto del contrato de arrendamiento financiero por el monto del capital financiado a que se refiere el presente artículo.

A partir del día siguiente de la publicación del presente dispositivo, de incumplirse lo dispuesto en el primer y segundo párrafo del presente artículo, el arrendador no podrá deducir como crédito fiscal el Impuesto General a las Ventas trasladado en la adquisición del bien objeto del contrato de arrendamiento financiero.

De haberse utilizado el crédito fiscal, éste deberá ser reintegrado, deduciéndose del crédito fiscal que corresponda al período tributario en que se produce el incumplimiento. En caso que el monto del reintegro exceda el crédito fiscal del referido período, el exceso deberá ser deducido en los períodos siguientes hasta agotarlo. La deducción deberá afectar las columnas donde se registró el Impuesto que gravó la adquisición del bien objeto del contrato de arrendamiento financiero.

2.2.3. Tipos de Arrendamientos Financieros

No existe consenso para elaborar una clasificación precisa de los famosos arrendamientos financiero, sin embargo, dentro de la más acepta por la doctrina tenemos la siguiente del jurista Zaldívar García, quién señala:

2.2.3.1. Arrendamiento financiero

Zaldívar García (2001):

Es un convenio que no causa al arrendador utilidades o pérdidas características de fabricantes o comerciantes del activo arrendado, pero transfiere al arrendatario esencialmente todos los beneficios y riesgos inherentes al bien arrendado; además: no se espera tener problemas en la cobranza de los pagos mínimos estipulados por el contrato. Se reconocen todos los elementos importantes de los costos a incurrirse por el arrendador de acuerdo con las estipulaciones del contrato. p. 82.

2.2.3.2. Arrendamiento operativo.

Zaldívar García (2001):

Dicho autor señala que, a este tipo de contrato, se lo ha definido como “contratos diferentes de los de leasing financiero, cuya característica principal es el de ser revocable por el arrendatario, mediante preaviso o comunicado al arrendador”. p. 83.

Lo que nos permite deducir, que, en dicha clasificación, existe un común denominar, es que, en ambos tipos de contratos de arrendamiento financiero, se da la trasferencia de propiedad mediante un activo.

2.2.3.3. El denominado Retro- Arrendamiento Financiero

Mezarina (2013):

“Es un contrato de fines netamente financieros, en cuya virtud la empresa de leasing compra al contado un bien a un cliente, y simultáneamente las partes celebran un contrato de arrendamiento con opción de compra para hacerse efectivo al término del contrato”. p. 49.

Se puede apreciar, que, de dicha figura legal, permite que exista un beneficio directo, debido a la liquidez que existe por parte de la entidad especializada y que se evidenciara con el pago por el servicio dado durante el plazo fijado en el acuerdo, es decir, existe una financiación compartida, porque, se tendrá que realizar la venta mediante una operación de compra. Es decir, primero la arrendadora financiera compra el bien y este se lo arrienda al arrendatario y que éste al termino del arriendo, deberá adquirir el bien o negarse a adquirirlo.

2.2.3.4. Diferenciación del arrendamiento financiero y operativo

En el alquiler financiero propiamente dicho y usado por las entidad especializadas, se transfiere al arrendatario mediante el contrato estipulado los beneficios consignados y riesgos propios y subsumibles del bien arrendado, como característica elemental, además a ello, se tiene una expectativa para evitar problemas de cobros respecto del monto pactado, sin embargo, en el arrendamiento operativo, no existe un beneficio y riesgo, sino más bien, una revocabilidad del contrato por el incumplimiento de la obligación contractual adquirida.

2.2.4. Elementos personales en el contrato de arrendamiento financiero

Según Cogorno (1979), los elementos personales son:

2.2.4.1. El proveedor

Cogorno (1979): La persona natural o jurídica, salvadoreña o extranjera que transfiere al arrendador la propiedad del bien objeto del contrato. p. 18

El proveedor que es un elemento en el Leasing, que generalmente lo desempeña una institución especializada en dación de capitales o créditos, todos ellos, para el financiamiento comercial o empresarial, sin embargo, de manera específica, se refiera a la enajenación de un bien que ha sido adquirido reciente mente a través de un arriendo.

2.2.4.2. Arrendador

Cogorno (1979): La persona natural o jurídica que entrega bienes en arrendamiento financiero a uno o más arrendatarios. p. 18

En este sentido, para dicho sujeto (arrendador) constituye el elemento en el contrato de arrendamiento financiero, que generalmente es sociedad especializada en contratos masivos para la financiación económica, de capitales, de activos, de créditos y de préstamos económicos como parte de las transacciones comerciales y dinámica financiera, todos ellos, forman parte del sistema financiero, por ello, buscan la figura normativa para dar mediante un contrato moderno como el leasing para que pueda arrendar un bien recientemente adquirido.

2.2.4.3. Arrendatario

Cogorno (1979): La persona natural o jurídica, nacional o extranjera que al celebrar contrato de arrendamiento financiero, obtiene derecho al uso, goce y explotación económica del bien, en los términos y condiciones contractuales respectivas. p. 19.

El arrendatario es un elemento en el contrato de arrendamiento financiero, que generalmente es una persona (ya sea individual que tenga un crédito o una garantía de respaldo para poder otorgarle, que muchas veces tiene dificultades para acceder a ello, debido a que en la misma praxis existe un trato preferente hacia las empresas y no al sujeto de crédito personal del cliente y por otro lado está la persona jurídica, que actúa como tal, con el título registrado en SUNARP; muchas veces puede ser persona individual por excepción, que es la persona jurídica, conocida sociedades comerciales según la Ley General de Sociedades, para constituir una sociedad, se requiere obligatoriamente dos socios), quién adquiere el bien dado en arriendo para sacar un provecho del mismo, es decir darle una utilidad al bien mueble adquirido y tener una rentabilidad y mejorar la producción, para ello, debe pagar un cuota mensual por un plazo determinado que se pacte en el contrato, además, teniendo la facultad de aceptar la comprar del bien o negarse aceptar la compra de dicho bien al término de la relación contractual.

2.2.5. Obligaciones que surgen en el contrato de arrendamiento financiero

2.2.5.1. Obligaciones del proveedor

Ortúzar Solar (1990): Son obligaciones del proveedor:

- a. Entregar el bien objeto en arrendamiento financiero al arrendatario cuando el arrendador lo autorice;
- b. Asegurar que los bienes por arrendar se encuentren libres de todo gravamen, en buen funcionamiento y sin vicios ocultos.
- c. Responder por los reclamos cubiertos por las garantías de los bienes en arrendamiento.
- d. Cumplir con las leyes de protección al consumidor; y
- e. Otras que se pacten entre las partes. p. 38.

2.2.5.2. Obligaciones del arrendador

Ortúzar Solar (1990): El arrendador que celebre contrato de arrendamiento financiero queda obligado a:

- a. Pagar al proveedor oportunamente el precio acordado del bien;
- b. Mantener los bienes arrendados, libres de embargo durante la vigencia del contrato, para asegurar la tranquila tenencia, uso y goce del bien por el arrendatario.
- c. El saneamiento por evicción; y
- d. Las demás obligaciones estipuladas libremente entre las partes y las señaladas en la presente Ley.
- e. El arrendador, previo acuerdo de las partes, podrá ceder al arrendatario todos los derechos y acciones que en este sentido tenga contra el proveedor.

- f. En los casos en que el arrendador sea también proveedor, le serán aplicables, además, las obligaciones que estipula el artículo cuarto de la presente Ley. p. 38-39.

2.2.5.3. Obligaciones del arrendatario

Ortúzar Solar (1990): El arrendatario se obliga, durante la vigencia del contrato de arrendamiento financiero, a:

- a. Pagar las rentas o cánones en el plazo estipulado en el contrato;
- b. Asumir los riesgos y beneficios asociados con la naturaleza puramente física y económica del bien;
- c. Responder, civil y penalmente, por el uso del bien arrendado;
- d. Respetar el derecho de propiedad de los bienes y hacerlo valer frente a terceros. Por lo tanto, en los eventos de quiebra, concurso de acreedores, o reestructuración forzosa de obligaciones, los bienes en arrendamiento financiero que explote el arrendatario, no formarán parte de su masa de bienes y estarán excluidos de la misma para los efectos de ley; y las demás obligaciones estipuladas libremente entre las partes y las señaladas en la presente ley. p. 39.

2.2.5.4. Obligaciones del arrendatario.

Ortúzar Solar (1990):

El arrendatario se obliga, durante la vigencia del contrato de arrendamiento financiero, a:

- a. Pagar las rentas o cánones en el plazo estipulado en el contrato;

- b. Asumir los riesgos y beneficios asociados con la naturaleza puramente física y económica del bien;
- c. Responder, civil y penalmente, por el uso del bien arrendado;
- d. Respetar el derecho de propiedad de los bienes y hacerlo valer frente a terceros. Por lo tanto, en los eventos de quiebra, concurso de acreedores, o reestructuración forzosa de obligaciones, los bienes en arrendamiento financiero que explote el arrendatario, no formarán parte de su masa de bienes y estarán excluidos de la misma para los efectos de ley; y las demás obligaciones estipuladas libremente entre las partes y las señaladas en la presente ley. p. 39.

2.2.6. El leasing en los estados financieros del arrendatario

Saavedra Kahn (2010):

Los arrendatarios deben reconocer los arrendamientos financieros como activos y pasivos en sus balances generales, registrándolos por importes iguales al inicio del arrendamiento, al valor razonable de la propiedad arrendada o, si éste fuera menor, al valor actual de los pagos mínimos de arrendamiento. Para calcular el valor actual de los pagos mínimos de arrendamiento, el factor de descuento será la tasa de interés implícita en el contrato de arrendamiento, siempre que se pueda determinar; en caso contrario, se usará la tasa de interés marginal de los préstamos del arrendatario. p. 86

En este aspecto, se debe tener en cuenta que existen los famosos contratos de adhesión, los mismos, que no permite hacer una negociación ni mucho menos permite el perfeccionamiento del contrato de manera natural, salvo excepciones que

jurisprudencialmente no se encuentra en sede nacional a través de nuestros órganos de impartir y administrar justicia, datos de juzgados especializados para ello, en ese aspecto, deberá precisarse tanto a nivel legislativo o judicial, el valor que deberá pagarse al arrendador, por parte del arrendatario que desea adquirir el bien, a través de la preferencia en la compra que tiene, mediante lo pacto en la relación jurídica obligacional a que se han sometido en dicho contrato.

Saavedra Kahn (2010):

Los pagos por arrendamiento deben prorratearse entre la carga financiera y la reducción del pasivo pendiente. La carga financiera debe ser distribuida entre los períodos comprendidos en el plazo del arrendamiento de modo que represente la aplicación de una tasa de interés periódica y constante sobre el saldo pendiente del pasivo en cada periodo. Un arrendamiento financiero origina, en cada período contable, tanto gasto de depreciación como un gasto financiero. P.87.

En este punto se debe hacer referencia, que los arrendatarios que pueden per entidades o sociedades jurídicas plenamente reconocidas y reguladas, tienen el deber de reconocer a los arrendamientos financieros que son sociedades especializas que pertenecen al orden financiero, como los activos, así como los pasivos en sus respectivos balances –económicos y financieros-, pero el problema de las tasas, de los intereses y el pago periódico o mensual que está sujeto el contrato de arrendamiento financiero, nos permite inferir que no existe negociación para dar con un valor justo o razonable de la propiedad arrendada, que en la doctrina se denomina, los pagos mínimos y el pago mínimo final para tener una preferencia en la adquisición o compra del mismo.

2.2.7. El arrendador y los estados financieros

Saavedra Kahn (2010):

Los arrendadores deben reconocer los activos que mantienen en arrendamiento financiero y deben presentarlos como cuentas por cobrar en sus balances generales, y el arrendador transfiere sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes al derecho de propiedad. p. 88.

2.3. TERCER SUB SUBCAPITULO: CONTRATO LEASING- ANALISIS DE LA PROBLEMÁTICA

2.3.1. Definición del contrato Leasing

Según Rodríguez Márquez (2004): *“Está modalidad de Leasing es aquel mediante el cual una empresa de leasing da en arrendamiento un bien determinado que ha elegido un usuario y que éste adquiere para tal propósito. Obligándose al arrendatario a pagar un canon periódico, por un tiempo determinado e irrevocable, en que ha asumido el arrendatario todos los riesgos y gastos de conservación de la cosa durante la vigencia del contrato en las condiciones que se acordaren, o finalmente restituir el bien materia del contrato”* p.24.

Deberá valorar la forma contractual, que estará presente la estructura general tanto como ventajas y riesgos, para ello, deberá evaluarse cada uno, al inicio, durante y al finalizar el contrato, debido a que al término del plazo, deberán estar claramente señalados si se transfiera la propiedad o no.

2.3.2. Denominación del Leasing

Huamán Enríquez (2003): *El presente contrato ha recibido diversas denominaciones, tales como leasing Estados Unidos de América, credit-bail o crédito-arrendamiento en Francia, locación financiera en Argentina, alquiler-industrial , crédito-arrendamiento y arrendamiento financiero en España; siendo ésta última denominación, la más usada en los países de lengua castellana, la adoptada por la legislación peruana.* p. 17.

Los elementos y demás presiones como las obligaciones, los límites, los plazos y sobre todo la preferencia para adquirir el bien o rechazar la compra, debido a la vida útil y económica del bien como objeto mismo.

2.3.3. Caracteres del Leasing

Huamán Enríquez (2003):

- a. *Es un contrato mercantil*
- b. *Es un contrato típico*
- c. *Es un contrato principal*
- d. *Es un contrato creador de una relación obligatoria con prestaciones recíprocas.* p. 22-23.
- e. *Es un contrato netamente constitutivo.*

Arias Schreiber Pezet (1986):

- f) *Es un contrato oneroso:* p. 58.

Diez Picazo (1983):

g) *Es un contrato conmutativo.*

h) *Es un contrato consensual.*

i) *Es un contrato que crea una relación obligatoria duradera: p. 552.*

Escobar Gil:

j) *Es un contrato traslativo del uso y disfrute de un bien" p. 40.*

Fueyo Laneri (1986):

k) *Es un contrato celebrado por adhesión*

l) *Es un contrato de cambio. p. 390.*

2.3.4. Leasing y su naturaleza legal

Cler y Pfeiffer (1984)

La complejidad del contrato de leasing ha motivado posturas para explicar la naturaleza legalista que tiene el Leasing:

a) **Teoría del préstamo.** - consideran que el arrendamiento financiero es un contrato de préstamo porque "en forma similar a los establecimientos de crédito que prestan dinero y cobran un interés, las sociedades de leasing prestan unos bienes y cobran los alquileres"

b) **Teoría del depósito.** - El depósito es una modalidad de la prestación de servicios que consiste en la obligación del depositario de recibir un bien para custodiarlo y devolverlo cuando lo solicite el depositante. Se presume su gratuidad, salvo que, por pacto distinto o por la calidad profesional, por la actividad del depositario u otras circunstancias, se deduzca que es remunerado. Además, el depositario no puede usar el bien en provecho propio ni de tercero, excepto autorización expresa del depositario o del juez.

c) **Teoría de la compraventa.**- Quienes postulan esta teoría afirman "que entre la sociedad de leasing que transfiere el uso y goce del bien y el usuario -quien lo toma- existe acuerdo en torno al bien y al precio, y que la voluntad real de las partes es celebrar una compraventa a plazos. Según estos juristas, se fortalece este criterio en la circunstancia de que la suma de los alquileres que el usuario debe satisfacer sobrepasa el valor del material nuevo facilitado y proporciona además, un beneficio a la sociedad de leasing. De otro lado, consideran que la cláusula de opción de compra a favor del usuario, que es esencial en este contrato, es otro argumento para calificarlo como compraventa".

d) **Teoría del arrendamiento.**- El sector mayoritario de autores que se han ocupado del tema consideran el leasing como un contrato de arrendamiento. Por el arrendamiento, el arrendador se obliga a ceder temporalmente al arrendatario el uso de un bien por cierta renta convenida. El bien puede ser dado en arrendamiento por el propietario del mismo o por quien tenga esa facultad respecto de los bienes que administra. p. 31-33.

Coincidimos que la naturaleza del contrato del arrendamiento financiero, es un arrendamiento de financiamiento, que en su concepción viene siendo un arrendamiento, que se busca dotar de

eficacia, pero que mantiene su esencia regulado a través de nuestra legislación civil, es tipificado y nominado, por ello, es que deberá seguir actualizándose para intensificar el tráfico comercial, diversificar la economía y garantizando la buena fe en los negocios, fundamental que prime el principio de seguridad jurídica y se debe legislar al respecto.

Dentro de la normativa explícitamente en la legislación civil, encontramos, artículos 1419° y 1425° del citado cuerpo normativo, son los que se desprenden a lo relativo al cuestionado y debatible contrato de opción, que al existir un candado jurídico, se prefiere un acuerdo, *“en cuanto sean aplicables”*, es decir, como un complemento útil en cuanto a su forma y necesario en cuanto al fondo, todo ello, para advertir que existen deficiencias en nuestra normatividad que se encuentra a partir del Derecho Civil.

Debemos, señalar en el ámbito netamente civil, priman principios, uno de ellos, es el principio de unidad y de concordancia práctica, por lo tanto, todas las normas deben tener una armonía o punto en común de compatibilidad, caso contrario, estaríamos hablando de un caso incompatibilidad, cuando se genera, duda o conflicto normativo, por ejemplo, cuando se norma la legislación especial de la legislación general, es decir existen normas especiales y normas generales, y que en determinados casos deben meritarse que norma escoger en el caso en concreto, además, la norma especial es preferente ante la norma general, es decir, existe una elección para el caso en concreto y para lo general que deviene en una regla.

En el Leasing, se está prefiriendo la normativa especial, es decir un aplicación de la norma supletoria y que busca en cierta manera justificar la utilidad en la vida social del comercio.

2.3.5. Elementos del contrato Leasing

Generalmente, la doctrina considera tres elementos básicos para el contrato leasing. Por ello, Corrales Romero (2001), sostiene que los elementos de contrato de Leasing, son los siguientes:

- a) El Arrendador o Locadora
- b) El Arrendatario
- c) Los bienes arrendados

2.3.6. Obligación de asegurar los bienes del contrato leasing

Existen obligaciones propias de cada bien, como el de cubrir el pago por un seguro o póliza de seguro, ante algunas eventualidades que deben y pueden proveerse, es decir, a la teoría del riesgo, debe buscarse soluciones ante los casos fortuitos o de fuerza mayor.

Es necesario establecer garantías y seguros para el cuidado y cumplimiento de la obligación.

2.3.7. Plazos.

El plazo, es fundamental en todo tipo de contratos, ya sean contratos modernos o los contratos tradicionales, el plazo, es dentro de la teoría de contratos generales, imprescindible para poder establecer condiciones y límites al mismo acuerdo, debido a que deberá existir consenso entre ambas partes, debido a la voluntad para generar una vinculación legal.

El plazo de una obligación, dentro de la figura contractual es importante debido a que deberá precisarse claramente el contrato, es decir, deberá señalarse el tiempo de duración para que así existan obligaciones compartidas.

El plazo, generalmente es el tiempo que tienen para que se mantenga una relación jurídica, que es decidida o acordada por ambas partes, en este caso, por el locador y el locatario.

2.3.8. Opción de compra.

Huamán Enríquez (2003):

La opción de compra del arrendatario tiene validez por el plazo de duración del contrato y podrá ejercerse en cualquier momento hasta el vencimiento del plazo contractual. El ejercicio de la opción no podrá surtir sus efectos antes de la fecha pactada. En este caso no es aplicable el plazo establecido en el derecho común, es decir en el Código Civil, artículo 1423, esto es seis (6) meses.

El valor de venta debe ser pactado en forma clara, es decir el valor residual, entendiéndose por tal la diferencia entre el valor comercial del bien materia de arrendamiento y la amortización real de dicho bien que se realizó a través de los pagos de las cuotas periódicas; dicho valor, sea irrisorio o no, tiene importancia. p. 12

La opción de compra, es entendida como la elección de compra, es decir, entra como una figura legal como una oportunidad del arrendador para adquirir el bien arrendado y pasar a ser su propiedad, para ello, el locador deberá desprenderse de dicho bien como activo, sin embargo, todo ello, tendrá validez, a la culminación del contrato moderno de Leasing.

La compra, se realiza mediante la elección u opción que le compete solicitar al arrendador. El arrendatario no podrá exigir al arrendador la compra del bien arrendado. El arrendatario, tendrá la facultad de aceptar la propuesta formulada por el arrendador para la comprar

del bien arrendado. El arrendatario, deberá formularle un valor por el bien arrendado en caso el arrendador decide comprar el bien.

La compra como elección propia del arrendador como facultad sui generis, radica en la utilidad propia del bien arrendado para que decida comprarlo.

La elección de comprar se basa en diferentes factores, todos ellos, radican en la uso o utilidad que se debe realizar o emplear.

Para decir la compra del bien arrendado, deberá tener criterios propios de las partes, evaluar las ventajas que traería y las desventajas que pudieran ocasionar.

2.3.9. Ventajas del contrato del contrato de leasing

Chulia Vicent & Beltrán Alandete (1998)

- a. El arrendatario se ahorra un desembolso sustancial e inmediato de dinero.
- b. En caso de producirse el bien por corto tiempo el mismo se podrá devolver de acuerdo a los plazos establecidos en el contrato.
- c. Si el arrendatario desea quedarse con el bien arrendado con solo cancelar el valor de rescate al final del contrato, el bien pasa a ser de su propiedad.
- d. Preserva el capital del usuario para otras inversiones.
- e. Esta alternativa de financiamiento.
- f. Fiscalmente los intereses son deducibles.
- g. Fiscalmente el equipo es propiedad del usuario, de modo tal que la permite depreciarlo.
- h. Debido a que el arrendamiento garantiza un pago fijo, se facilita al usuario una planeación financiera más efectiva.

- i. Minimiza los riesgos de obsolescencia.
- j. No se distraen líneas de crédito contratadas a corto plazo.
- k. Es un financiamiento a mediano o largo plazo donde las tasas pueden ser fijas o ajustadas periódicamente.
- l. Permite conocer con exactitud el costo financiero de los bienes adquiridos cuando la contratación se hace a tasa fija.
- m. Los bienes arrendados pueden pagarse por sí mismos mediante su uso productivo.
- n. Se puede planear el monto del pago del arrendamiento de acuerdo a la generación de ingresos del bien productivo. p. 28.

2.3.10. Desventajas del contrato leasing.

Rodríguez Azuero (2002):

Entre las principales desventajas tenemos:

- a. Onerosidad de la financiación, el costo de leasing es superior respecto de los otros sistemas ortodoxos de financiación.
- b. Fluidez de las innovaciones tecnológicas; la fluidez del cambio tecnológico puede incidir desfavorablemente para el dador como para el tomador, en mérito a las estipulaciones contractuales convenidas y suscritas.
- c. Asunción de los riesgos del bien; el riesgo por depreciación o envejecimiento técnico y económico de bien contratado, es el inconveniente más grave que asumen las partes contratantes. p. 702.

2.4. CUARTO SUB SUBCAPITULO: CONSIDERACIONES CONCEPTUALES

2.4.1. Definición de opción (elección) de compra o adquisición en el contrato Leasing

El contrato de opción, regulado dentro del género de contratos preparatorios por el Código civil de 1984.

A tenor del art. 1419 del Código civil de 1984, "Por el contrato de opción, una de las partes queda vinculada a la declaración de celebrar en el futuro un contrato definitivo y la otra tiene el derecho exclusivo de celebrarlo o no".

Entonces, dicho contrato, nos evidencia la creación de derechos y obligaciones entre las partes, en donde una de ellas, a su voluntad podrá elegir o no algo de la relación entablada.

La opción o elección de compra, del bien arrendado, dependerá del arrendador previa solicitud al arrendatario.

El contrato, la elección o estipulación de comprar del bien arrendado, se basa en la adquisición que realiza una de las partes (el arrendador) a otra parte (el arrendatario) del bien usado y regulado mediante un contrato, debiendo esté último sujeto garantizar una preferencia de venta como una modalidad de exclusividad de adquisición del bien usado en el Leasing.

2.4.2. Definición del valor referencial (residual) en el contrato Leasing

Fueyo Laneri (1987):

Un segundo elemento típico del leasing constituye el valor residual, que es el precio preestablecido por las partes y por el cual la

usuaria, si opta por la compra, adquiere el bien a la expiración del plazo contractual. p. 394

El autor, fundamenta la preferencia de la compra a través de un valor justo, es decir, se plantea que exista un precio de comprar del bien que será efectuado al termino del contrato celebrado, es decir, que al momento de celebrar el contrato, es necesario consignar el precio del bien que se faculta al arrendatario comprar dicho bien o negarse a comprar el bien materia de arrendamiento.

Según VANCIL (1989):

Estimar la vida económica y cuantificar el valor residual de los equipos son dos de los problemas más difíciles en la evaluación de los contratos de leasing. p. 182.

Una posición más técnica, es la que nos presenta dicho autor, porque, al momento de celebrar el contrato, existe una vida económica, es decir, el tiempo por el cual se va a percibir un pago por el alquiler del bien y el valor residual de mismo, que viene a ser, el valor que tiene el bien al finalizar el contrato, es decir, cuando el plazo de la obligación concluye, deberá saberse cuanto es el precio real de dicho bien tras una evaluación de la operatividad en que se encuentra.

Huamán Enríquez (2013):

La doctrina económica acostumbra a determinar el valor residual atendiendo a dos criterios diferentes, a saber: uno objetivo y otro subjetivo. El primero, que se obtiene aplicando métodos financieros conocidos, es utilizado en los EE.UU. tanto para fijar el valor residual en los contratos con opción de compra como para los que no la tienen. El segundo, que se fija sin tener en cuenta el valor esperado en el mercado a la finalización del plazo inicial del contrato, es seguido en Italia, Francia, España, etc. p. 26

Al hablar, del valor que debe apreciarse al inicio o al final del contrato de arrendamiento, debe evaluarse tanto la utilidad y la rentabilidad del mismo, es decir, la utilidad que tendrá en un plazo determina es por el que se paga una cuota mensual, sin embargo, la rentabilidad es el factor a tener en cuenta, al término dicho contrato, puesto que el plazo establecido termino y deberá tenerse presente si dicho bien es rentable para el arrendatario y aceptar su compra o si no le es rentable para rechazarlo, lo mismo sucede con la locadora, debido a que deberá evaluar si le es favorable un nuevo alquiler a otra entidad que se encontraba, dará facilidades para la compra sabiendo que no le es rentable realizar un nuevo alquiler o una futura venta.

Las empresas de leasing nacionales determinan el valor residual de una manera cómoda, es decir, otorgándole un valor simbólico a éste.

Nos encontramos aquí con lo que podríamos llamar "amortización acelerada", porque la duración de los contratos –modernos y tradicionales que regula nuestra legislación interna- es, generalmente, menor que la vida útil del bien, es decir, a la utilización en que se emplea. En donde, puede producirse también un proceso de "amortización normal" si el plazo se corresponde con una situación legal de vida útil del bien.

2.5. QUINTO SUB SUBCAPITULO: NORMATIVIDAD LEGAL Y JURISPRUDENCIAL

2.5.1. Constitución Política del Perú

Art. 62°. La libertad de contratar garantiza que las partes pueden pactar válidamente según las normas vigentes al tiempo del contrato.

2.5.2. Código Civil.

Art. 1677°: El contrato de arrendamiento financiero se rige por su legislación especial y, supletoriamente, por el presente título y los artículos 1419 a 1425, en cuanto sean aplicables.

2.5.3. D.L. 299- Decreto Legislativo N° 299 del Arrendamiento Financiero en Perú

Referentes a los artículos, 1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12.

2.5.4. Decreto Legislativo N° 299- Reglamento

Referentes a los artículos 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28.

2.5.5. Jurisprudencia.

2.5.5.1. Casación N° 2565-98/LIMA.

“... La formalidad establecida para el contrato de leasing (escritura pública) constituye una forma ad probationem, por cuanto su inobservancia no se encuentra sancionada con nulidad”

Dentro de la jurisprudencia emitida por el órgano jurisdiccional, el operador del derecho a tutelado la acción como poder jurídico, presentado en su demanda la demanda, granizando la tutela jurisdiccional, sin embargo, ha señalado, que es importante cumplir con las formalidades en los contratos, ya sean contratos modernos o contratos tradicionales, en el primero de ellos, busca revestir la formalidad regulada por nuestro código civil de 1984, que se encuentra dentro del acto jurídico, para ello, es la forma ad probationem, para dotar de seguridad jurídica.

2.5.5.2. Casación N° 1980-97/ LIMA.

“Habiendo quedado resuelto el contrato leasing no habiendo hecho uso la arrendataria de la opción de compra, está obligado a devolverlos a la locadora, que es propietaria”.

Dentro de la jurisprudencia civil que ha sido emitida por el máximo órgano jurisdiccional de la República, como es la Corte Suprema que es parte del Poder Judicial, el operador del derecho -juez- a tutelado la acción como poder jurídico, presentado en su demanda la demanda, granizando la tutela jurisdiccional, para garantizar la facultad como poder jurídico inherente al arrendatario, para evaluar y decir la toma de decisiones, es decir, al término del contrato del arrendamiento financiero, existe una preferencia para la adquisición del bien, que generalmente se denomina opción de compra, es decir, esta persona, legalmente está revestido de autonomía, para saber si va comprar o va rechazar la compra del bien dado en arrendamiento, evidenciándose la seguridad jurídica de nuestro sistema y las obligaciones recíprocas, para que el arrendador, reciba el bien que ha sido rechazado según fuera el supuesto, porque la propiedad del bien dado en arrendamiento, sigue siendo la locadora, es decir, ya se terminó el plazo y al ver la utilidad se toman las decisiones.

2.5.5.3. Expediente N° 40-96:

“El arrendamiento financiero consisten en un contrato, por medio del cual el arrendador se obliga a entregar al arrendatario a cambio de pago de una renta durante un

plaza pactado e IRREVOCABLE, el uso del bien, teniendo la opción de compra al final del plazo de trasladar la propiedad, volver a rentar el bien, o enajenar el bien a una tercera persona”.

Dentro del arrendamiento financiero, se debe precisar, que existe un leasing propiamente dicho como contrato pre establecido y un arrendamiento operativo, cuya diferenciación literal y normativa debe señalarse en el acuerdo celebrado, sin embargo, debe existir cláusulas que regulen, el tema de la exclusividad del bien arrendado o la forma de como cumplir con el pago de la obligación, para ello, la determinación de responsabilidades, en el campo civil, hasta ahora no se ha dado, sin embargo, la ley, siempre busca realizar precisiones para cada caso en concreto, sin embargo, no prevé muchas situaciones que en la práctica se realiza. Por ello, ante el incumplimiento de una obligación, se busca la resolución del contrato, es decir, la irrevocabilidad. Además, debe señalarse que deben tenerse en cuenta, ciertos aspectos importantes, como la conducta crediticia y el record crediticio, para que no se aplique una sanción o decisión grave por un acto que puede solucionarse de la mejor manera.

2.5.5.4. Expediente N° 908-98:

“El mérito ejecutivo del contrato de arrendamiento financiero, faculta a la arrendadora a demandar por los trámites del juicio ejecutivo el cumplimiento de todas las obligaciones de la arrendataria pactadas en el contrato y la realización de las garantías otorgadas, incluyendo aquellas derivadas de su rescisión”.

La jurisprudencia representativa que emite el Poder Judicial a través de las diferentes salas civiles, mediante casación se estableció en el año 98, el reconocimiento a la tutela jurisdiccional, con merito ejecutivo a los contratos que eran celebrados a través de arrendamiento, específicamente el arrendamiento financiero, teniendo una formalidad regulada por nuestro código civil de 1984.

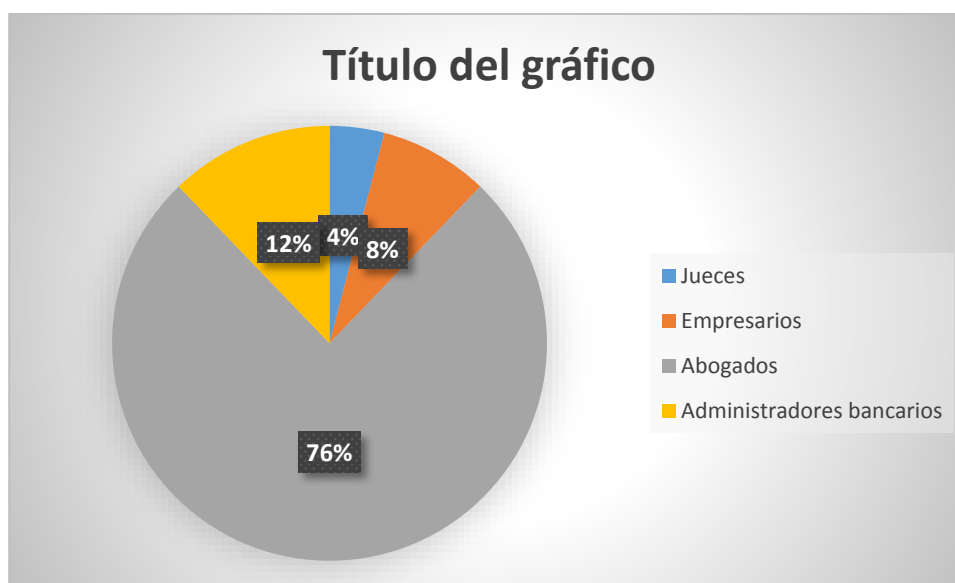
**CAPITULO III:
SITUACIÓN ACTUAL DE LA
DETERMINACIÓN DEL VALOR
RESIDUAL EN LA ELECCIÓN
DE ADQUIRIR O COMPRAR AL
CULMINO DEL LEASING**

CAPITULO III: DESCRIPCION DE LA REALIDAD

3.1. DESCRIPCIÓN DE LOS DATOS OBTENIDOS DE LOS INFORMANTES

3.1.1. Resultados de informantes según la ocupación que ejercen

Figura N° 1: Ocupación de los informantes



Fuente: Investigación propia.

DESCRIPCIÓN:

El 72% respecto de los informantes muestran a abogados con la especialidad en derecho civil y comercial, el 12% por administradores o representantes legales de entidades financieras, 8% de los encuestados están conformados por empresarios que hacen uso del contrato leasing y el 4% está integrado por Jueces especializados en materia civil.

3.2. DESCRIPCIÓN DE DATOS OBTENIDOS EN LOS RESPONSABLES

3.1. Representación de los datos obtenidos a los operadores jurídicos en determinar el valor de la elección de compra en un contrato moderno- Leasing.

3.1.1. Representación del manejo y conocimiento de bases teóricas.

A. El promedio de porcentajes de **Desconocimiento** de los planteamientos teóricos en los Operadores del Derecho es de **63%**.

La prelación individual para cada Planteamiento teórico en la siguiente tabla es de:

Tabla 2: Causas de la no aplicabilidad.

PLANTEAMIENTOS TEÓRICOS	Respuestas no Contestadas	%
Arrendamiento Financiero	16	21%
Opción de Compra	14	18%
Proceso Ejecutivo	16	21%
Libertad de contratar	16	21%
Libertad contractual	15	19%
Total	77	63%
Encuestados	15	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a jueces civiles y empresarios o representantes legales de Lambayeque

B. El promedio de porcentajes de **Conocimiento** de los planteamientos teóricos en los Operadores del Derecho es de **37%**.

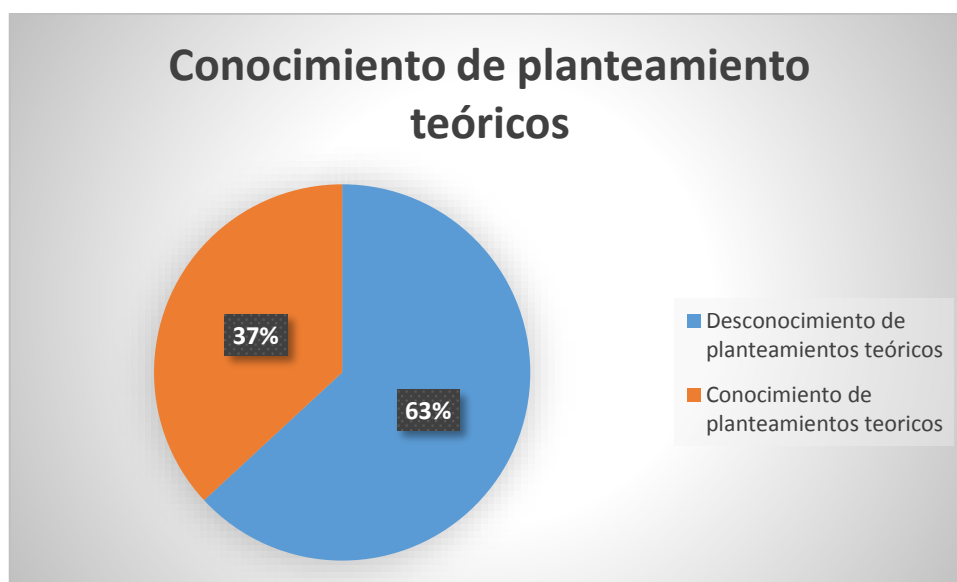
La prelación individual para cada Planteamiento teórico en la siguiente tabla es de:

Tabla 3: Planteamientos Teóricos aplicados a los operadores del Derecho

PLANTEAMIENTOS TEÓRICOS	Respuestas Contestadas	%
Arrendamiento Financiero	14	19%
Opción de Compra	16	22%
Proceso Ejecutivo	14	19%
Libertad de contratar	14	19%
Libertad contractual	15	21%
Total	73	37%
Encuestados	15	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a jueces civiles y empresarios o representantes legales de Lambayeque

Figura N° 2: Nivel de Conocimiento de los Planteamientos Teóricos



Fuente: Investigación propia.

DESCRIPCIÓN:

De acuerdo a los datos obtenidos se puede establecer que el **63%** de los **operadores del derecho desconoce o no aplica los planteamientos teóricos** mientras que un **37%** **conoce y aplica** dichos planteamientos teóricos.

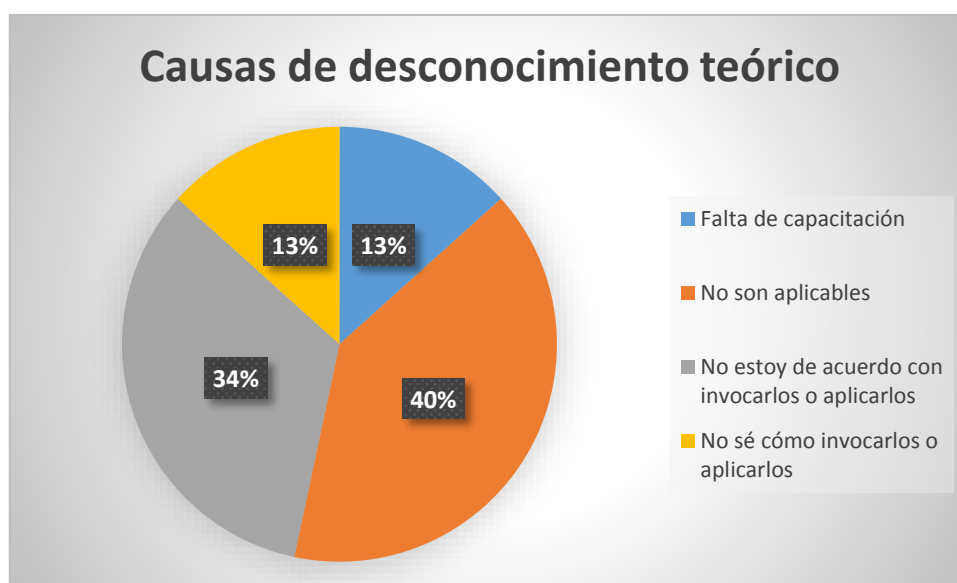
3.1.2. Representación de las deficiencias teóricas en juristas.

Tabla 4: Razones y causas del desconocimiento de los planteamientos teóricos respecto a los operadores del Derecho.

Razones	Cantidad	%
Falta de capacitación	2	13%
No son aplicables	6	40%
No estoy de acuerdo con invocarlos o aplicarlos	5	34%
No sé cómo invocarlos o aplicarlos	2	13%
Encuestados	15	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a jueces civiles y empresarios o representantes legales de Lambayeque

Figura N° 3: Razones o causas de los operadores del derecho por el desconocimiento de los planteamientos teóricos



Fuente: Investigación

Representación:

Del **40%** de informantes, refieren la **no aplicabilidad de bases teóricas**, el **34%** c de informantes, refieren que considera que como **criterio personal la no invocación dogmática de los conceptos**, el **13%** de informantes, refieren que **carecen de capacidad aplicativas**, y **13%** de los encuestados considera no conocen **por falta de capacitación**.

3.1.3. Representación del conocimiento normativo por los magistrados.

A. El promedio de porcentajes de **Desconocimiento** de las **normas** en los **Operadores del Derecho** es de **51%**.

La prelación individual para cada Norma en la siguiente tabla es de:

Tabla 5: Normas no aplicadas a los Operadores del Derecho.

NORMAS	Respuestas no Contestadas	%
Artículo 62 de la Constitución Política del Perú	16	20%
Artículo 1354 del Código Civil	15	19%
Artículo 1 - D. L. 299	16	21%
Artículo 9- D.L. 299	16	21%
Artículo 27 del Reglamento del Decreto Legislativo N° 299	15	19%
Total	77	51%
Encuestados	15	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a jueces civiles y empresarios o representantes legales de Lambayeque

B. El promedio de porcentajes de **Conocimiento** de las **normas** en los Operadores del Derecho es de **49%**.

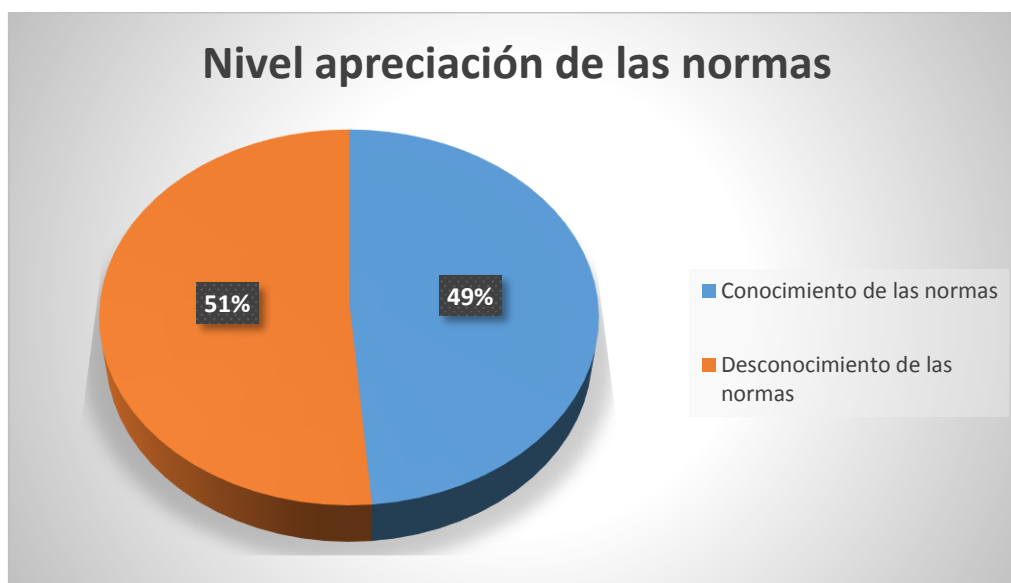
La prelación individual para cada Norma en la siguiente tabla es de:

Tabla 6: Normas aplicadas a los Operadores del Derecho.

NORMAS	Respuestas Contestadas	%
Artículo 62 – C. P.P	14	20%
Art. 1354- C.C.	15	21%
Artículo 1- D.L. 299	14	19%
Artículo 9 del Decreto Legislativo N° 299	14	19%
Artículo 27 del Reglamento del Decreto Legislativo N° 299	15	21%
Total	73	49%
Encuestados	15	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a jueces civiles y empresarios o representantes legales de Lambayeque

Figura N 4: Conocimiento normativo



Fuente: Investigación propia.

DESCRIPCIÓN:

De acuerdo a los datos obtenidos se puede establecer que el **51%** de los operadores del derecho **desconoce o no aplica las normas** nacionales mientras que un **49%** **conoce y aplica** dichos dichas normas.

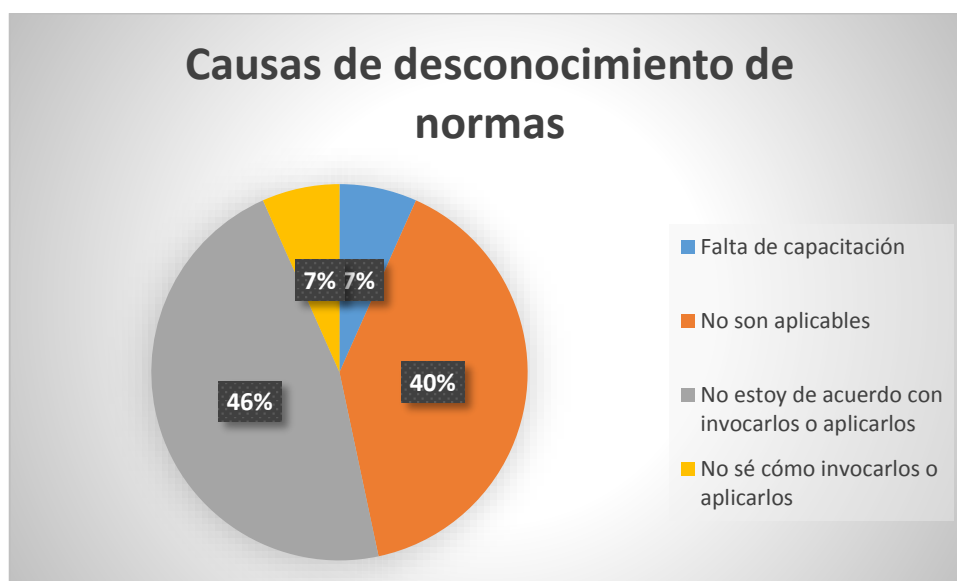
3.1.4. Resultado de las deficiencias normativas en los magistrados

Tabla 7: Razones y causas del desconocimiento de normas.

Razones	Cantidad	%
Falta de capacitación	1	7%
No son aplicables	6	40%
No estoy de acuerdo con invocarlos o aplicarlos	7	46%
No sé cómo invocarlos o aplicarlos	1	7%
Encuestados	15	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a jueces civiles y empresarios o representantes legales de Lambayeque

Figura N° 5: Razones o causas por el desconocimiento de los planteamientos teóricos en los Operadores del Derecho



Fuente: Investigación propia.

DESCRIPCIÓN:

De acuerdo a los datos obtenidos se puede establecer que el **46%** considera que **no está de acuerdo con invocarlos o aplicarlos**, el **40%** considera que **no son aplicables**, el **3%** considera que es por **falta de capacitación**, y el **3%** considera que **no sabe cómo invocarlos o aplicarlos**.

3.1.5. Representación de las deficiencias jurisprudenciales en la aplicación de la judicatura

- A. El promedio de porcentajes de **Desconocimiento** de la **jurisprudencia en los Operadores del Derecho** es de **53%**.
La prelación individual para cada Jurisprudencia en la siguiente tabla es de:

Tabla 8: Jurisprudencias no aplicadas a los Operadores del Derecho.

JURISPRUDENCIA	Respuestas no Contestadas	%
Casación N° 154-99	19	20%
Casación N° 2565-98	16	19%
Casación N° 2565-98	18	21%
Casación N° 1980-97	18	21%
Total	71	53%
Encuestados	15	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a jueces civiles y empresarios o representantes legales de Lambayeque

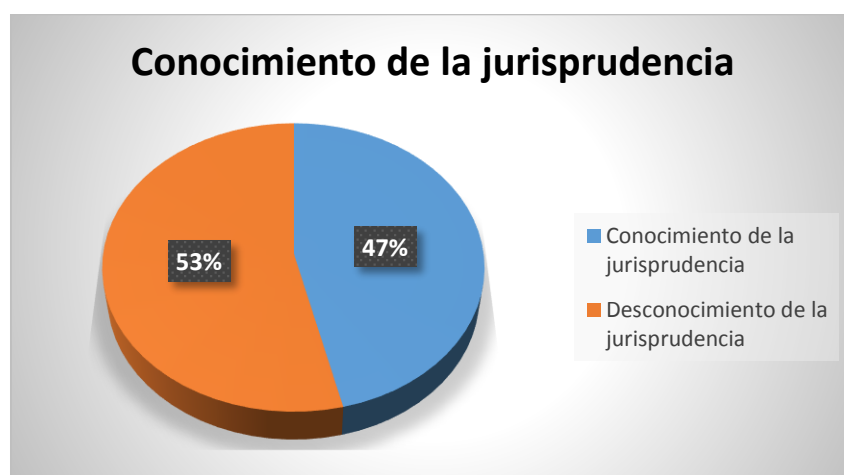
- B. El promedio de porcentajes de **Conocimiento** de la **jurisprudencia** en la **Comunidad Jurídica** es de **47%**.
La prelación individual para cada Jurisprudencia en la siguiente tabla es de:

Tabla 9: Jurisprudencias aplicadas a los Operadores del Derecho.

JURISPRUDENCIA	Respuestas Contestadas	%
Casación N° 154-99	16	20%
Casación N° 2565-98	15	19%
Casación N° 2565-98	16	21%
Casación N° 1980-97	16	21%
Total	63	47%
Encuestados	15	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a jueces civiles y empresarios o representantes legales de Lambayeque

Figura N° 6: Nivel de conocimiento o desconocimiento de la Jurisprudencia en los Operadores del Derecho



Fuente: Investigación propia.

DESCRIPCIÓN:

De acuerdo a los datos obtenidos se puede establecer que el **53%** de los operadores del derecho **desconoce o no aplica la jurisprudencia** mientras que un **47% conoce y aplica** dicha jurisprudencia.

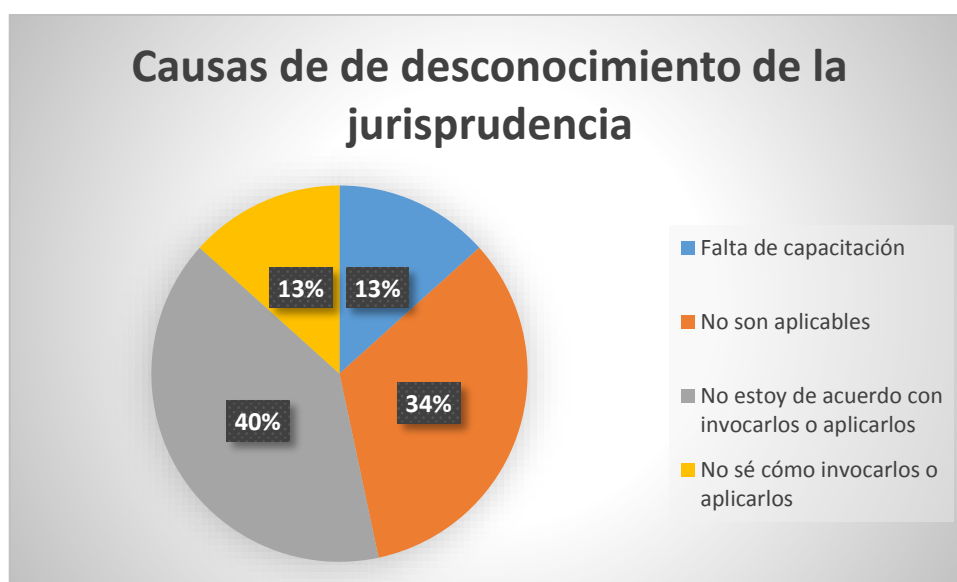
3.1.6. Causas que evidencian la no aplicabilidad de jurisprudencia en los operadores legales

Tabla 10: Razones y causas del desconocimiento de la jurisprudencia.

Razones	Cantidad	%
Falta de capacitación	2	13%
No son aplicables	5	34%
No estoy de acuerdo con invocarlos o aplicarlos	6	40%
No sé cómo invocarlos o aplicarlos	2	13%
Encuestados	15	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a jueces civiles y empresarios o representantes legales de Lambayeque

Figura N° 7: Razones o causas de los operadores del derecho por el desconocimiento de la jurisprudencia



Fuente: Elaboración correcta

DESCRIPCIÓN:

De acuerdo a los datos obtenidos se puede establecer que el **40%** de los operadores del derecho considera que **no está de acuerdo con invocarlos o aplicarlos**, el **34%** considera que **no son aplicables**, el **13%** considera que es por **falta de capacitación**, el **13%** considera que **no sabe cómo invocarlos o aplicarlos**.

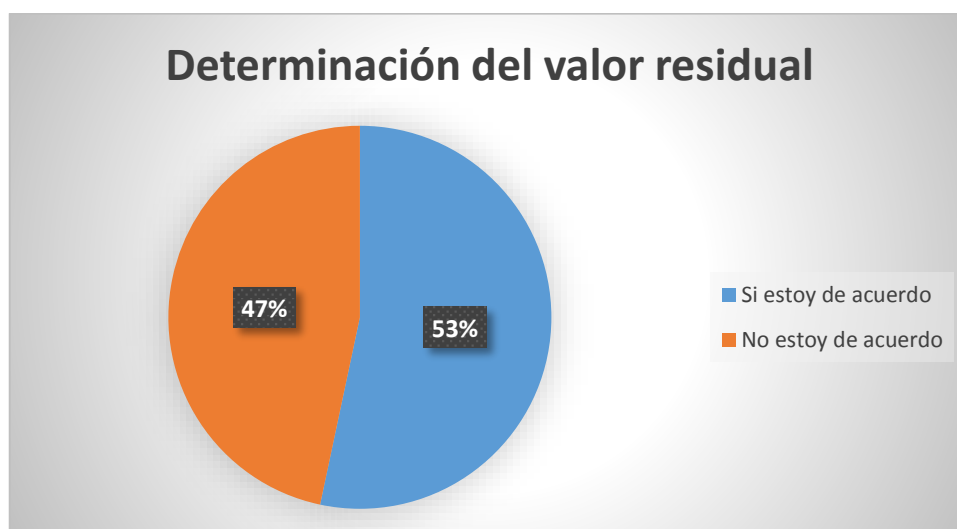
3.1.7. Resultados sobre ¿Está de acuerdo Ud. Que se regule taxativamente en el Decreto Legislativo N° 299 la determinación del valor residual para poder acceder a la elección de compra?

Tabla 11: La determinación del valor residual para hacer efectiva la figura legal de elección de compra debería regularse en el Decreto Legislativo N° 299.

Respuesta	N°	%
Si estoy de acuerdo	8	53%
No estoy de acuerdo	7	47%
Encuestados	15	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a jueces civiles y empresarios o representantes legales de Lambayeque

Figura N° 8: La determinación del valor residual en debería regularse en el Decreto Legislativo N° 299



Fuente: Elaboración correcta

DESCRIPCIÓN:

De acuerdo a los datos obtenidos se puede establecer que el 53% de los responsables considera que **SI están de acuerdo que exista una determinación del valor residual del bien**, y el 47% considera que **NO está de acuerdo**.

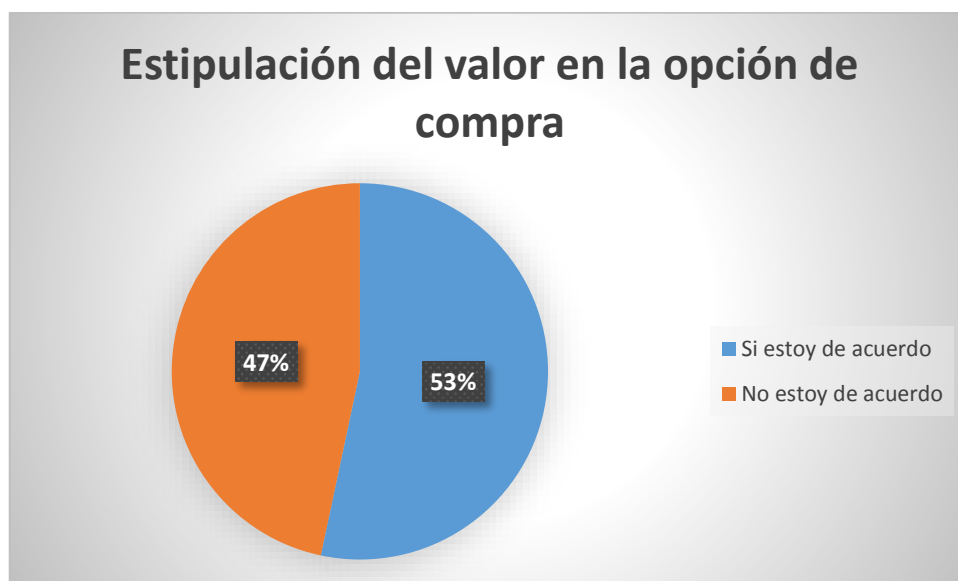
3.1.8. Resultados sobre ¿Está de acuerdo que se estipule el valor del bien arrendado para la elección de compra dentro de las cláusulas del contrato de arrendamiento financiero (escritura pública)?.

Tabla 12: El valor residual de la elección de compra debería consignarse en escritura pública desde la celebración del contrato por las partes.

Respuesta	N°	%
SI debería estar estipulado	8	53%
NO debería estar estipulado	7	47%
Encuestados	15	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a jueces civiles y empresarios o representantes legales de Lambayeque

Figura N° 9: El valor de elección de compra consignada en escritura pública desde la celebración del contrato por las partes



Fuente: Propia investigación

REPRESENTACIÓN:

Sólo el **53%** de informantes con responsables porque muestran que **SI está de acuerdo con la estimulación contractual** y el **47%** considera que **NO**.

3.2. Representación de los datos recabados en la comunidad de implicancia jurídica en la determinación de un valor en la elección de compra en el arrendamiento financiero.

3.2.1. Representación de la aplicabilidad de las bases teóricas de la comunidad legal.

A. En la comunidad legal se evidencia que el Desconocimiento de las bases conceptual es de 51%

La prelación descriptiva e individual es:

Tabla 13: La no aplicabilidad de los conceptos por la Comunidad Jurídica.

PLANTEAMIENTOS TEÓRICOS	Respuestas no Contestadas	%
Arrendamiento Financiero	50	21%
Opción de Compra	48	21%
Proceso Ejecutivo	48	20%
Libertad de contratar	45	19%
Libertad contractual	44	19%
Total	235	51%
Encuestados	108	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a abogados civilistas y administradores bancarios de Lambayeque

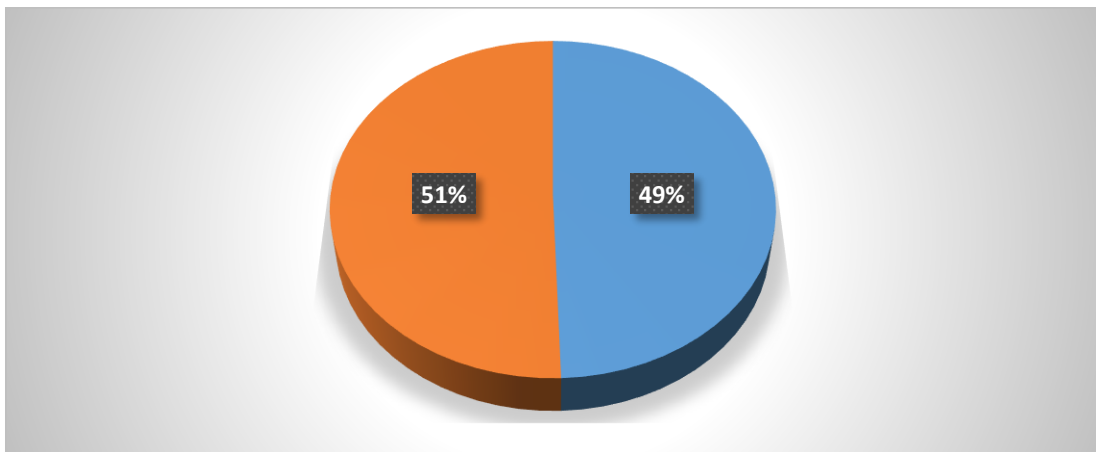
B. El promedio de porcentajes de **Conocimiento** de los planteamientos teóricos en la Comunidad Jurídica es de **49%**.
La prelación individual para cada Planteamiento teórico en la siguiente tabla es de:

Tabla 14: Planteamientos teóricos no aplicados a la Comunidad Jurídica.

PLANTEAMIENTOS TEÓRICOS	Respuestas Contestadas	%
Arrendamiento Financiero	42	19%
Opción de Compra	44	19%
Proceso Ejecutivo	44	20%
Libertad de contratar	47	21%
Libertad contractual	48	21%
Total	225	49%
Encuestados	108	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a abogados civilistas y administradores bancarios de Lambayeque

Representación gráfica N° 10: Grado de conocimiento conceptual



Fuente: Investigación propia.

DESCRIPCIÓN:

De acuerdo a los datos obtenidos se puede establecer que el **51%** de la comunidad jurídica **desconoce o no aplica los planteamientos teóricos** mientras que un **49% conoce y aplica** dichos planteamientos teóricos

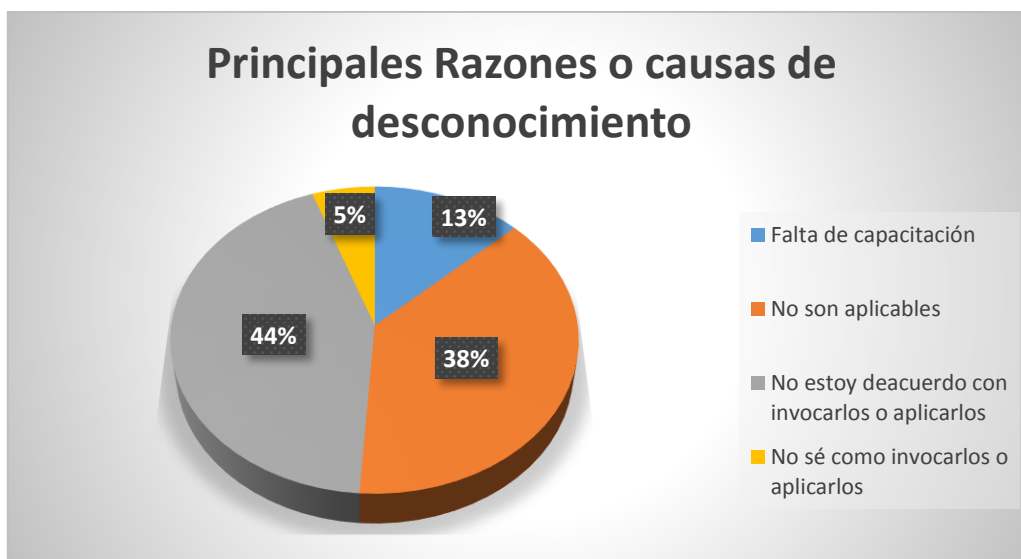
3.2.2. Determinación de las causas de las deficiencias teóricas

Tabla 15: Razones y causas del desconocimiento de los planteamientos teóricos.

Razones	Cantidad	%
Falta de capacitación	12	13%
No son aplicables	35	38%
No estoy de acuerdo con invocarlos o aplicarlos	40	44%
No sé cómo invocarlos o aplicarlos	5	5%
Encuestados	108	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a abogados civilistas y administradores bancarios de Lambayeque

Figura N° 11: Razones o causas de la comunidad jurídica por el desconocimiento de los planteamientos teóricos



Fuente: Investigación propia.

DESCRIPCIÓN:

De acuerdo a los datos obtenidos se puede establecer que el **44%** considera que **no está de acuerdo con invocarlos o aplicarlos**, el **38%** considera que **no son aplicables**, el **13%** considera que es por **falta de capacitación**, y el **5%** considera que **no sabe cómo invocarlos o aplicarlos**.

3.2.3. Representación de la aplicabilidad de la normativa en la comunidad legal

A. El promedio de porcentajes de **Desconocimiento** de las **normas** en la **Comunidad Jurídica** es de **51%**.

La prelación individual para cada Norma en la siguiente tabla es de:

Tabla 16: Normas no aplicadas a la Comunidad Jurídica.

NORMAS	Respuestas no Contestadas	%
Art. 62-C.P.P.	48	21%
Art. 1354- C. C. Código Civil	48	20%
Art. 1 – D. L. 299	47	20%
Art. 9 – D. L. 299	48	20%
Art. 27 del Reglamento del Decreto Legislativo N° 299	45	19%
Total	236	51%
Encuestados	108	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a abogados civilistas y administradores bancarios de Lambayeque

B. El promedio de porcentajes de **Conocimiento** de las **normas** en la **Comunidad Jurídica** es de **49%**.

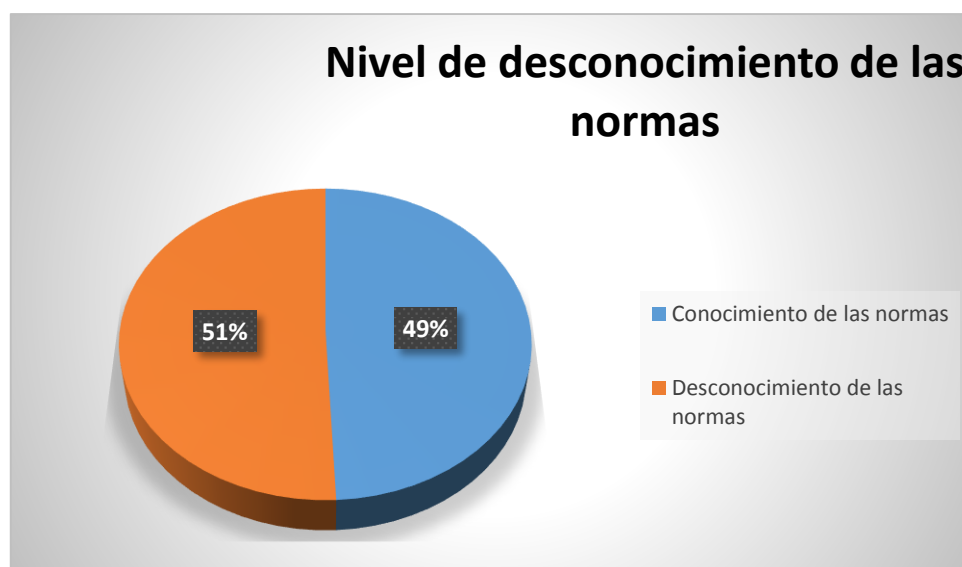
La prelación individual para cada Norma en la siguiente tabla es de:

Tabla 17: Normas aplicadas a la Comunidad Jurídica.

NORMAS	Respuestas Contestadas	%
Art. 62-C.P.P.	44	19%
Art. 1354- C. C. Código Civil	44	20%
Art. 1 – D. L. 299	45	20%
Art. 9 – D. L. 299	44	20%
Art. 27 del Reglamento del Decreto Legislativo N° 299	47	21%
Total	224	49%
Encuestados	108	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a abogados civilistas y administradores bancarios de Lambayeque

Figura N° 12: Des-conocimiento normativo



Fuente: Investigación propia.

DESCRIPCIÓN:

De acuerdo a los datos obtenidos se puede establecer que el **51%** de la comunidad jurídica **desconoce o no aplica las normas** nacionales mientras que un **49% conoce y aplica** dichos dichas normas.

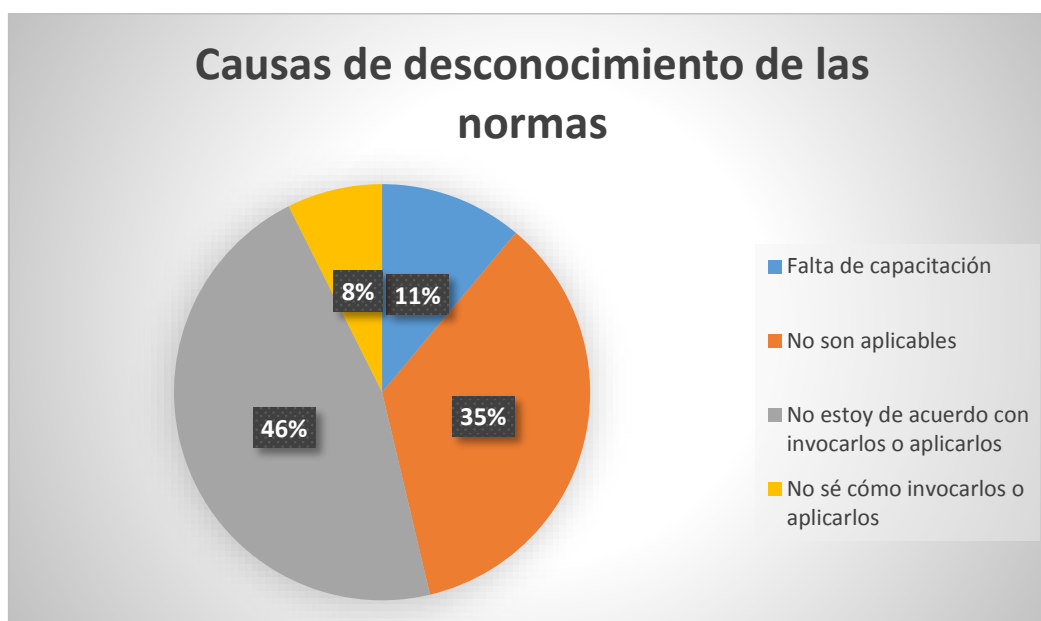
3.2.4. Impericia de la normatividad por parte de la comunidad legal.

Tabla 18: Razones y causas del desconocimiento de normas.

Razones	Cantidad	%
Falta de capacitación	12	11%
No son aplicables	38	35%
No estoy de acuerdo con invocarlos o aplicarlos	50	46%
No sé cómo invocarlos o aplicarlos	8	8%
Encuestados	108	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a abogados civilistas y administradores bancarios de Lambayeque

Figura N° 19: Razones o causas de la comunidad jurídica por el desconocimiento de las normas



Fuente: Investigación propia.

DESCRIPCIÓN:

De acuerdo a los datos obtenidos se puede establecer que el **46%** considera que **no está de acuerdo con invocarlos o aplicarlos**, el **35%** considera que **no son aplicables**, el **11%** considera que es por **falta de capacitación**, y el **8%** considera que **no sabe cómo invocarlos o aplicarlos**.

3.2.5. Resultado de Conocimiento y Desconocimiento de las Jurisprudencias

A. El promedio de porcentajes de **Desconocimiento** de la **jurisprudencia** en la **Comunidad Jurídica** es de **53%**.

La prelación individual para cada Jurisprudencia en la siguiente tabla es de:

Tabla 15: Jurisprudencias no aplicadas a la Comunidad Jurídica.

JURISPRUDENCIA	Respuestas no Contestadas	%
Casación N° 154-99	50	26%
Casación N° 2565-98	48	24%
Casación N° 2565-98	47	24%
Casación N° 1980-97	50	26%
Total	195	53%
Encuestados	93	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a abogados civilistas y administradores bancarios de Lambayeque

B. El promedio de porcentajes de **Conocimiento** de la **jurisprudencia** en la **Comunidad Jurídica** es de **47%**.

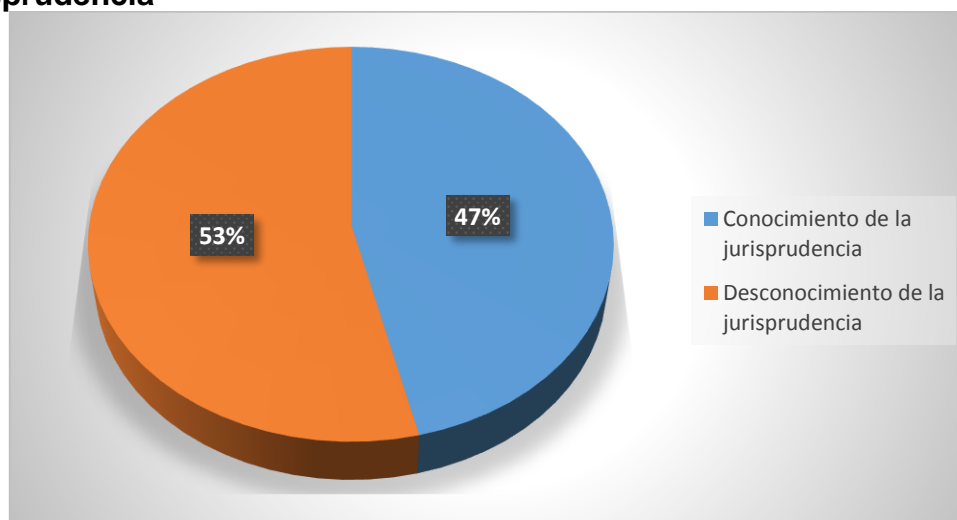
La prelación individual para cada Jurisprudencia en la siguiente tabla es de:

Tabla 20: Jurisprudencias aplicadas a la Comunidad Jurídica.

JURISPRUDENCIA	Respuestas Contestadas	%
Casación N° 154-99	42	24%
Casación N° 2565-98	44	26%
Casación N° 2565-98	45	26%
Casación N° 1980-97	42	24%
Total	173	47%
Encuestados	93	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a abogados civilistas y administradores bancarios de Lambayeque

Figura N° 14: Nivel de conocimiento o desconocimiento de la Jurisprudencia



Fuente: Investigación propia.

DESCRIPCIÓN:

De acuerdo a los datos obtenidos se puede establecer que el **53%** de la comunidad jurídica **desconoce o no aplica la jurisprudencia** mientras que un **47% conoce y aplica** dicha jurisprudencia.

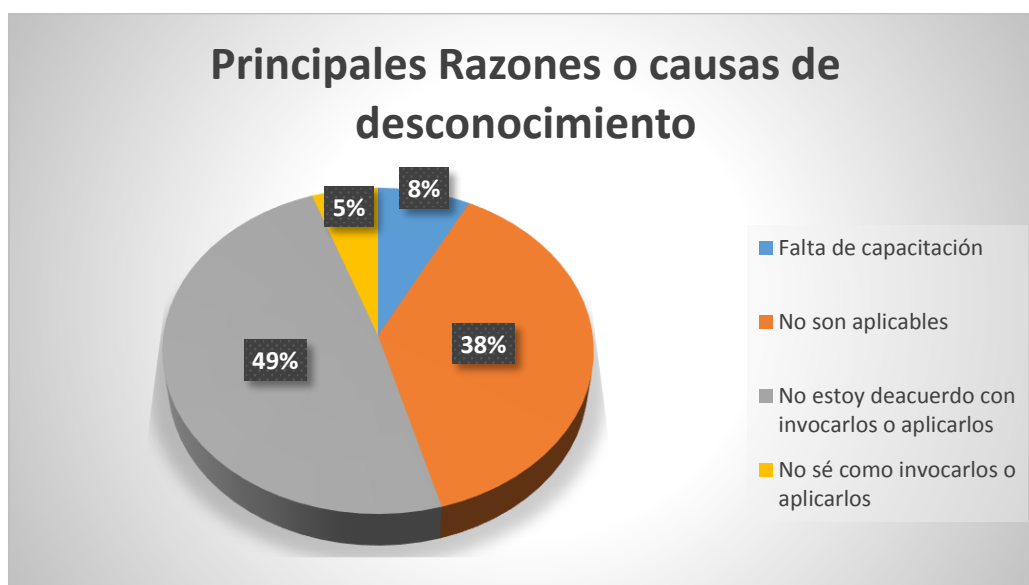
3.2.6. Impericia en la comunidad legal de la jurisprudencia

Tabla 21: Razones y causas del desconocimiento de la jurisprudencia.

Razones	Cantidad	%
Falta de capacitación	7	8%
No son aplicables	35	38%
No estoy de acuerdo con invocarlos o aplicarlos	45	49%
No sé cómo invocarlos o aplicarlos	5	5%
Encuestados	108	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a abogados civilistas y administradores bancarios de Lambayeque

Figura N° 15: Razones o causas de la comunidad jurídica por el desconocimiento de la jurisprudencia



Fuente: Investigación propia.

DESCRIPCIÓN:

De acuerdo a los datos obtenidos se puede establecer que el **49%** considera que **no está de acuerdo con invocarlos o aplicarlos**, el **38%** considera que **no son aplicables**, el 8% considera que es por **falta de capacitación**, el **5%** considera que **no sabe cómo invocarlos o aplicarlos**.

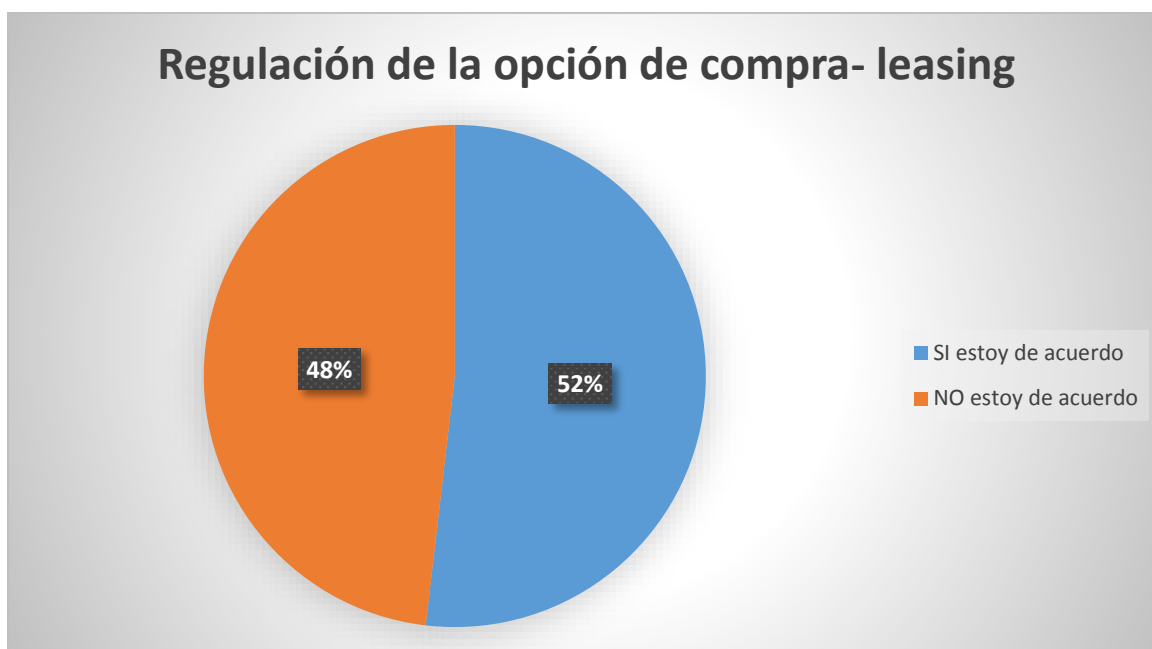
3.2.7. Resultados sobre ¿Está de acuerdo Ud. Que la determinación del valor residual para hacer efectiva la elección de compra en el contrato moderno- Leasing debería regularse en el Decreto Legislativo N° 299?.

Tabla 22: La determinación del valor residual como efectivización de la elección de compra como regulación en el Decreto Legislativo N° 299.

Respuesta	N°	%
SI estoy de acuerdo	56	52%
NO estoy de acuerdo	52	48%
Encuestados	108	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a abogados civilistas y administradores bancarios de Lambayeque

Figura N° 16: La determinación del residual como efectivización de la elección de compra como regulación en el Decreto Legislativo N° 299.



Fuente: Investigación propia.

DESCRIPCIÓN:

El 52% de la comunidad legal, según los datos obtenidos SI están de acuerdo en que se regule la elección u opción de compra, y el 48% consideran que NO está de acuerdo.

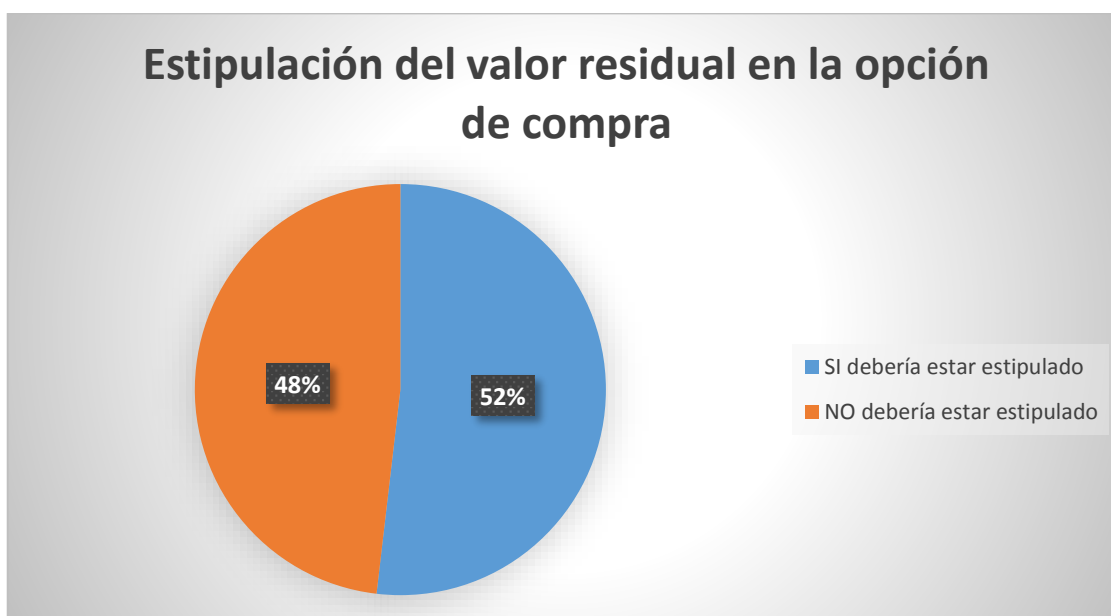
3.2.8. Resultados sobre ¿Está de acuerdo Ud. que la determinación del valor en la elección de compra de Leasing, debe estar estipulado mediante escritura pública desde la celebración del contrato?

Tabla 23: El valor de la opción de compra debería estar estipulada en el contrato de arrendamiento financiero (escritura pública) desde la celebración del contrato por las partes.

Respuesta	N°	%
SI debería estar estipulado	56	52%
NO debería estar estipulado	52	48%
Encuestados	108	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a abogados civilistas y administradores bancarios de Lambayeque

Figura N° 17: El valor de la opción de compra debería estar estipulada en el contrato de arrendamiento financiero (escritura pública) desde la celebración del contrato por las partes



Fuente: Propia Investigación.

Descripción:

El **52%** de los informantes de la comunidad legal según datos obtenidos señalan que, **SI debería estar estipulado el valor residual de la elección de compra a la culminación del Leasing**, y el **48%** sostiene, **NO debería estar estipulado en el contrato antes mencionado.**

CAPITULO IV: ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

4.1. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN LOS RESPONSABLES

4.1.1. Muestra de los análisis de los resultados en los responsables de conceptos básicos

Teóricamente se plantea que, entre conceptos básicos que deben conocer y aplicar bien los responsables tenemos los siguientes:

- a) **Arrendamiento Financiero.** Se encuentra normado como la obligación contractual que se tiene el arrendatario con el arrendador respecto de un bien en alquiler que al final del contrato esté último puede adquirir la propiedad de este bien como una elección personalísima.
- b) **Opción de Compra.** Es el poder o facultad individual que tiene el arrendador para solicitar la adquisición del bien materia de arrendamiento al arrendatario.
- c) **Proceso Ejecutivo.** Modalidad de proceso civil especial, en donde busca cumplir con una obligación específica dentro de un proceso de ejecución de títulos existentes en el mercado y en la realidad social como una forma de buscar y/o garantizar el pago de una obligación.
- d) **La libertad de contratar.** El poder subjetivo que recae en cada individuo de poder regular o establecer relaciones privadas de contenido patrimonial
- e) **La libertad contractual.** Es el atributo para establecer libertades y formas de actuar en el negocio amparados por el derecho.

Pero en la realidad, de la opinión de los encuestados se ha obtenido como resultado, según el FIGURA N° 02 que: el promedio de los porcentajes de Desconocimiento o No Aplicación de los conceptos básicos por parte de los responsables es de 63%, mientras que el promedio de los porcentajes de Conocimiento o Aplicación de los Planteamientos Teóricos por parte de los responsables es de 47%, con una prelación individual para cada Planteamiento Teórico como a continuación veremos

A. El promedio de porcentajes de **Desconocimiento** de los conceptos básicos en los responsables es de 63%, con un total de 77 respuestas no contestadas; lo, que interpretamos como: Empirismos Normativos.

La prelación individual para cada concepto básico en la siguiente tabla es de:

Tabla 2: Conceptos básicos no aplicados por los responsables.

PLANTEAMIENTOS TEÓRICOS	Respuestas no Contestadas	%
Arrendamiento Financiero	16	21%
Opción de Compra	14	18%
Proceso Ejecutivo	16	21%
Libertad de contratar	16	21%
Libertad contractual	15	19%
Total	77	63%
Encuestados	15	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a jueces civiles y empresarios o representantes legales de Lambayeque

B. El promedio de porcentajes de Conocimiento de los conceptos básicos en los responsables es de 37%, con un total de 73 respuestas contestadas, lo que interpretamos como positivo y lo interpretamos como: Logros.

La prelación individual para cada conceptos básicos en la siguiente tabla es de:

Tabla 3: Planteamientos Teóricos aplicados a los operadores del Derecho

PLANTEAMIENTOS TEÓRICOS	Respuestas Contestadas	%
Arrendamiento Financiero	14	19%
Opción de Compra	16	22%
Proceso Ejecutivo	14	19%
Libertad de contratar	14	19%
Libertad contractual	15	21%
Total	73	37%
Encuestados	15	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a jueces civiles y empresarios o representantes legales de Lambayeque

4.1.1.1. Apreciaciones resultantes del análisis en los responsables respecto a los conceptos básicos

Empirismos Normativos en los responsables, respecto a los conceptos básicos.

- 63% de Empirismos Normativos en los responsables respecto a los conceptos básicos
- La prelación individual de porcentajes de Empirismos Normativos en los responsables, respecto a conceptos básicos, es de: 21% para la Arrendamiento Financiero, 21% para proceso ejecutivo, 21% para libertad de contratar, 19% para libertad contractual y 18% para la opción de compra

Logros en los responsables, respecto a los conceptos básicos.

- 37% de Logros en los responsables respecto a los conceptos básicos
- La prelación individual de porcentajes de logros en los responsables, respecto a Planteamientos Teóricos, es de: 22% para la opción de compra, 21% para libertad contractual, 19% para la Arrendamiento Financiero, 19% para proceso ejecutivo y 19% para libertad de contratar.

Principales razones o causas de los empirismos normativos

- El 40% considera que no son aplicables.
- El 34% considera que no está de acuerdo con invocarlos o aplicarlos.
- El 13% considera que no sabe cómo invocarlos o aplicarlos.
- El 13% de los encuestados considera que es por falta de capacitación.

4.1.2. Muestra de los análisis de los resultados en los responsables de normas

Jurídicamente se plantea que, entre las normas que deben conocer y aplicar bien los responsables tenemos los siguientes:

- a. **Artículo 62 de la Constitución Política del Perú: - La libertad de contratar** garantiza que las partes pueden pactar válidamente según las normas vigentes al tiempo del contrato. Los términos contractuales no pueden ser modificados por leyes u otras disposiciones de cualquier clase. Los conflictos derivados de la relación contractual sólo se solucionan en la vía arbitral o en la judicial, según los mecanismos de protección previstos en el contrato o contemplados en la ley.
- b. **Artículo 1354º Código Civil de 1984.-** Las partes pueden determinar libremente el contenido del contrato, siempre que no sea contrario a norma legal de carácter imperativo
- c. **Artículo 1 del Decreto Legislativo N° 299:** Considérese Arrendamiento Financiero, 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 pago de cuotas periódicas y con opción a favor de la arrendataria de comprar dichos bienes por un valor pactado
- d. **Artículo 9 del Decreto Legislativo N° 299:** Las cuotas periódicas a abonarse por la arrendataria podrán ser pactadas en moneda nacional o en moneda extranjera y ser fijas o variables y reajustables. Sin perjuicio de los correspondientes intereses, en el contrato se podrán pactar penalidades por mora en el pago de cuotas. La falta de pago de dos o más cuotas consecutivas, o el retraso de pago en más de dos meses, facultará a la locadora, a rescindir el contrato
- e. **Artículo 27 del Reglamento del Decreto Legislativo N° 299.-** Cuando en el contrato de Arrendamiento Financiero no se hay

pactado su resolución automática y sin necesidad de declaración judicial previa, la arrendadora deberá demandar por la vía ejecutiva la ejecución rescisoria del contrato, en concordancia con lo normado por el Capítulo III del Título VII del Código de procedimientos Civiles modificado por Decreto Ley N° 20236 en cuanto le sea aplicable, sin perjuicio de accionar por la misma vía y de acuerdo al trámite correspondiente, por el pago de las cuotas vencidas, sus intereses , costos, gastos y de más obligaciones derivadas del contrato

Pero en la realidad, de la opinión de los encuestados se ha obtenido como resultado, según el FIGURA N° 04 que: el promedio de los porcentajes de Desconocimiento o No Aplicación de las Normas por parte de los responsables es de 51%, mientras que el promedio de los porcentajes de Conocimiento o Aplicación de las Normas por parte de los responsables es de 49%, con una prelación individual para cada Norma como a continuación veremos:

A. El promedio de porcentajes de Desconocimiento de las normas en los responsables es de 51% con un total de 77 respuestas no contestadas; lo que interpretamos como negativo y lo interpretamos como: **Empirismo Normativo**

La prelación individual para cada Norma en la siguiente tabla es de:

Tabla 5: Normas no aplicadas a los Operadores del Derecho.

NORMAS	Respuestas no Contestadas	%
Artículo 62 de la Constitución Política del Perú	16	20%
Artículo 1354 del Código Civil	15	19%
Artículo 1 del Decreto Legislativo N° 299	16	21%
Artículo 9 del Decreto Legislativo N° 299	16	21%
Artículo 27 del Reglamento del Decreto Legislativo N° 299	15	19%
Total	77	51%
Encuestados	15	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a jueces civiles y empresarios o representantes legales de Lambayeque

B. El promedio de porcentajes de Conocimiento de las normas en los Operadores del Derecho es de 49%, con un total de 73 respuestas contestadas; lo que interpretamos como positivo; y lo interpretamos como: logros.

La prelación individual para cada Norma en la siguiente tabla es de:

Tabla 6: Normas aplicadas a los Operadores del Derecho.

NORMAS	Respuestas Contestadas	%
Artículo 62 de la Constitución Política del Perú	14	20%
Artículo 1354 del Código Civil	15	21%
Artículo 1 – DL 299	14	19%
Artículo 9 – DL 299	14	19%
Artículo 27 del Reglamento del Decreto Legislativo N° 299	15	21%
Total	73	49%
Encuestados	15	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a jueces civiles y empresarios o representantes legales de Lambayeque

4.1.2.1. Apreciaciones resultantes del análisis en los responsables respecto a las normas

Empirismos Normativos en los responsables, respecto a las normas.

- 51% de Empirismos Normativos en los responsables respecto a las normas
- La prelación individual de porcentajes de Empirismos Normativos en los responsables, respecto al desconocimiento de las normas, es de: 21% para el Artículo 1 – DL 299, 21% para el Artículo 9 D.L 299, 20% para el Artículo 62 de la Constitución Política del Perú, 19% para el Artículo 27 Reg.- DL 299 y 19% para el Artículo 1354 del Código Civil.

Logros en los responsables, respecto a las normas.

- 49% de Logros en los responsables respecto a las normas
- La prelación individual de porcentajes de Empirismos Normativos en los responsables, respecto a las normas, es de: 21% para el Artículo 1354 del Código Civil, 21% para el Artículo 27 – Reg.- DL 299, 19% para el Artículo 1 – DL 299, 19% para el Artículo 9- DL 299, 19% para el Artículo 62- C.P.P.

Principales Razones o Causas de los Empirismos Normativos

- El 46 % considera que no está de acuerdo con invocarlos o aplicarlos.
- El 40% considera que no son aplicables.
- El 7% considera que no sabe cómo invocarlos o aplicarlos.
- El 7% de los encuestados considera que es por falta de capacitación.

4.1.3. Muestra de los análisis de los resultados en los responsables de la jurisprudencia

Jurídicamente se plantea que, entre la jurisprudencia nacional que deben conocer y aplicar bien los responsables tenemos los siguientes:

- a. Casación N° 2842-05:** La no exigencia del cumplimiento de comprar el bien arrendado.
- b. Casación N° 154-99:** “ Testimonio en escritura pública de arrendamiento financiero es título suficiente para despachar ejecución, tanto para el pago del saldo deudor por concepto de arrendamientos, como para la devolución del bien objeto del contrato, sin necesidad de que se deba acompañar liquidación por el saldo deudor.”
- c. Casación N° 2565-98:** Cuando no sanciona con nulidad la falta de formalidad de elevar a escritura pública el mencionado contrato
- d. Casación N° 1980-97:** “(...) Habiendo quedado resuelto contrato (de arrendamiento financiero) y no habiendo hecho uso la arrendataria, está obligada a devolverlos a la locadora, que es la propietaria.”

Pero en la realidad, de la opinión de los encuestados se ha obtenido como resultado, según el FIGURA N° 06 que: el promedio de los porcentajes de Desconocimiento o No Aplicación de la legislación comparada por parte de los responsables es de 53%, mientras que el promedio de los porcentajes de Conocimiento o Aplicación de la jurisprudencia nacional por parte de los responsables es de 47%, con una prelación individual para cada legislación comparada como a continuación veremos:

- A. El promedio de los porcentajes de Desconocimiento de la jurisprudencia nacional en los responsables es de 53% con un total de 71 respuestas no contestadas; que lo interpretamos como negativo; y, lo interpretamos como: empirismos normativos

La prelación individual para cada legislación comparada en la siguiente tabla es de:

Tabla 8: Jurisprudencias no aplicadas a los Operadores del Derecho.

JURISPRUDENCIA	Respuestas no Contestadas	%
Casación N° 2842-05	19	20%
Casación N° 2565-98	16	19%
Casación N° 2565-98	18	21%
Casación N° 1980-97	18	21%
Total	71	53%
Encuestados	15	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a jueces civiles y empresarios o representantes legales de Lambayeque

- B. El promedio de los porcentajes de Conocimiento o Aplicación de la jurisprudencia nacional en los responsables es de 49% con un total de 63 respuestas contestadas; que lo interpretamos como positivo; y, lo interpretamos como: Logros.

La prelación individual para cada legislación comparada en la siguiente tabla es de:

Tabla 9: Jurisprudencias aplicadas a los Operadores del Derecho.

JURISPRUDENCIA	Respuestas Contestadas	%
Casación N° 2842-05	16	20%
Casación N° 2565-98	15	19%
Casación N° 2565-98	16	21%
Casación N° 1980-97	16	21%
Total	63	47%
Encuestados	15	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a jueces civiles y empresarios o representantes legales de Lambayeque

4.1.4.1. Apreciaciones resultantes del análisis en los responsables respecto a la jurisprudencia nacional

Empirismos Normativos en los responsables, respecto la jurisprudencia nacional

- 51% de Empirismos Normativos en los responsables respecto a la jurisprudencia nacional
- La prelación individual de porcentajes de Empirismos Normativos en los responsables, respecto a la jurisprudencia nacional, es de:

Logros en los responsables, respecto a la jurisprudencia nacional.

- 49% de Logros en los responsables respecto a las normas
- La prelación individual de porcentajes de Empirismos Aplicativos en los responsables, respecto a la jurisprudencia nacional, es de:

Principales Razones o Causas de los Empirismos Normativos

- El 40% considera que no está de acuerdo con invocarlos o aplicarlos.
- El 34% considera que no son aplicables.
- El 13% considera que no sabe cómo invocarlos o aplicarlos.

- El 13% de los encuestados considera que es por falta de capacitación.

4.1.4. Análisis sobre ¿Está de acuerdo Ud. Que se regule taxativamente en el Decreto Legislativo N° 299 la determinación del valor residual para poder acceder a la elección de compra?

Tabla 11: La determinación del valor en la elección para comprar debería regularse en el Decreto Legislativo N° 299.

Respuesta	N°	%
Si estoy de acuerdo	8	53%
No estoy de acuerdo	7	47%
Encuestados	15	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a jueces civiles y empresarios o representantes legales de Lambayeque

De acuerdo a los datos obtenidos se puede establecer que el 53% considera que está de acuerdo y el 47% considera que no está de acuerdo en algunos casos específicos, lo que interpretamos es que existen: discrepancias teóricas

Los responsables considera en su totalidad que la determinación del valor residual para hacer efectiva.

4.1.5. Resultados sobre ¿Está de acuerdo Ud. Que el valor residual de la elección de compra dentro de las cláusulas del contrato de arrendamiento financiero (escritura pública)?.

Tabla 12: El valor de la elección para comprar debería estar estipulada desde la celebración del contrato por las partes.

Respuesta	N°	%
SI debería estar estipulado	8	53%
NO debería estar estipulado	7	47%
Encuestados	15	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a jueces civiles y empresarios o representantes legales de Lambayeque

De acuerdo a los datos obtenidos se puede establecer que el 53% considera que está de acuerdo que el valor de la opción de compra debería estar estipulada en el contrato de arrendamiento financiero (escritura pública) desde la celebración del contrato por las partes y el 47% considera que no está de acuerdo en la estipulación, lo, que interpretamos como discrepancias teóricas.

Los responsables consideran que actualmente el valor de la opción de compra debería estar estipulado en el contrato de arrendamiento financiero (escritura pública) desde la celebración del contrato por las partes.

4.2. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LA COMUNIDAD JURIDICA

4.2.1. Muestra de los análisis de los resultados en la comunidad legal de los postulados conceptuales

Teóricamente se plantea que, entre conceptos básicos que deben conocer y aplicar bien los responsables tenemos los siguientes:

- a) **Arrendamiento Financiero.** Se encuentra normado como la obligación contractual que se tiene el arrendatario con el arrendador respecto de un bien en alquiler que al final del contrato esté último puede adquirir la propiedad de este bien como una elección personalísima.
- b) **Opción de Compra.** Es el poder o facultad individual que tiene el arrendador para solicitar la adquisición del bien materia de arrendamiento al arrendatario.
- c) **Proceso Ejecutivo.** Modalidad de proceso civil especial, en donde busca cumplir con una obligación específica dentro de un proceso de ejecución de títulos existentes en el mercado y en la realidad social como una forma de buscar y/o garantizar el pago de una obligación.
- d) **La libertad de contratar.** El poder subjetivo que recae en cada individuo de poder regular o establecer relaciones privadas de contenido patrimonial
- e) **La libertad contractual.** Es el atributo para establecer libertades y formas de actuar en el negocio amparados por el derecho.

Pero en la realidad, de la opinión de los encuestados se ha obtenido como resultado, según el FIGURA N° 10 que: el promedio de los porcentajes de Desconocimiento o No Aplicación de los conceptos básicos por parte de la comunidad jurídica es de 51%, mientras que el promedio de los porcentajes de Conocimiento o Aplicación de los Planteamientos Teóricos por parte de la comunidad jurídica es de 49%, con una prelación individual para cada Planteamiento Teórico como a continuación veremos

A. El promedio de porcentajes de **Desconocimiento** de los conceptos básicos en la comunidad jurídica es de 51%, con un total de 235 respuestas no contestadas; lo, que interpretamos como: Empirismos Normativos.

La prelación individual para cada concepto básico en la siguiente tabla es de:

Tabla 13: Planteamientos teóricos no aplicados a la Comunidad Jurídica.

PLANTEAMIENTOS TEÓRICOS	Respuestas no Contestadas	%
Arrendamiento Financiero	50	21%
Opción de Compra	48	21%
Proceso Ejecutivo	48	20%
Libertad de contratar	45	19%
Libertad contractual	44	19%
Total	235	51%
Encuestados	108	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a abogados civilistas y administradores bancarios de Lambayeque

B. El promedio de porcentajes de Conocimiento de los conceptos básicos en la comunidad jurídica es de 49%, con un total de 225 respuestas contestadas, lo que interpretamos como positivo y lo interpretamos como: Logros.

La prelación individual para cada concepto básico en la siguiente tabla es de:

Tabla 14: Planteamientos teóricos no aplicados a la Comunidad Jurídica.

PLANTEAMIENTOS TEÓRICOS	Respuestas Contestadas	%
Arrendamiento Financiero	42	19%
Opción de Compra	44	19%
Proceso Ejecutivo	44	20%
Libertad de contratar	47	21%
Libertad contractual	48	21%
Total	225	49%
Encuestados	108	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a abogados civilistas y administradores bancarios de Lambayeque

4.1.5.1. Apreciaciones resultantes del análisis en los responsables respecto a los conceptos básicos

Empirismos Normativos en la Comunidad Jurídica, respecto a los conceptos básicos.

- 51% de la **Comunidad Jurídica** respecto a los conceptos básicos
- La prelación individual de porcentajes de las Empirismos Normativos en la comunidad jurídica, respecto a conceptos básicos, es de: 21% para la Arrendamiento Financiero, 21% para la opción de compra, 20% para proceso ejecutivo, 19% para libertad de contratar, 19% para libertad contractual.

Logros en la Comunidad Jurídica, respecto a los conceptos básicos.

- 49% de Logros en la Comunidad Jurídica respecto a los conceptos básicos
- La prelación individual de porcentajes de logros en la **Comunidad Jurídica**, respecto a Planteamientos Teóricos, es de: 21% para libertad de contratar, 21% para libertad contractual. 20% para proceso ejecutivo, 19% para la Arrendamiento Financiero, 19% para la opción de compra.

Principales razones o causas de los empirismos normativos

- El 44% considera que no está de acuerdo con invocarlos o aplicarlos.
- El 38% considera que no son aplicables.
- El 13% considera que no sabe cómo invocarlos o aplicarlos.
- El 13% de los encuestados considera que es por falta de capacitación.

4.2.2. Muestra de los análisis de los resultados en la comunidad legal de las normas

Jurídicamente se plantea que, entre las normas que deben conocer y aplicar bien **la Comunidad Jurídica** tenemos los siguientes:

- a. **Artículo 62 de la Constitución Política del Perú: - La libertad de contratar.**
- b. **Artículo 1354º Código Civil de 1984.**
- c. **Artículo 1 del Decreto Legislativo N° 299**
- d. **Artículo 9 del Decreto Legislativo N° 299**
- e. **Artículo 27 del Reglamento del Decreto Legislativo N° 299**

Pero en la realidad, de la opinión de los encuestados se ha obtenido como resultado, según el FIGURA N° 12 que: el promedio de los porcentajes de Desconocimiento o No Aplicación de las Normas por parte de **la Comunidad Jurídica** es de 51%, mientras que el promedio de los porcentajes de Conocimiento o Aplicación de las Normas por parte de **la Comunidad Jurídica** es de 49%, con una prelación individual para cada Norma como a continuación veremos:

- A. El promedio de porcentajes de Desconocimiento de las normas en **la Comunidad Jurídica** es de 51% con un total de 77 respuestas no contestadas; lo que interpretamos como negativo y lo interpretamos como: **Empirismo Normativo**
La prelación individual para cada Norma en la siguiente tabla es de:

Tabla 16: Normas no aplicadas a la Comunidad Jurídica.

NORMAS	Respuestas no Contestadas	%
Art. 62- C.P.P.	48	21%
Art. 1354- C.C.	48	20%
Art. 1 – DL 299	47	20%
Art. 9 – DL 299	48	20%
Art. 27- Reg. DL 299	45	19%
Total	236	51%
Encuestados	108	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a abogados civilistas y administradores bancarios de Lambayeque

B. El promedio de porcentajes de Conocimiento de las normas en **la Comunidad Jurídica** es de 49%, con un total de 73 respuestas contestadas; lo que interpretamos como positivo; y lo interpretamos como: logros.

La prelación individual para cada Norma en la siguiente tabla es de:

Tabla 17: Normas aplicadas a la Comunidad Jurídica.

NORMAS	Respuestas Contestadas	%
Art. 62- C.P.P.	44	19%
Art. 1354- C.C.	44	20%
Art. 1 – DL 299	45	20%
Art. 9 – DL 299	44	20%
Art. 27- Reg. DL 299	47	21%
Total	224	49%
Encuestados	108	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a abogados civilistas y administradores bancarios de Lambayeque

4.1.5.2. Apreciaciones resultantes del análisis en la Comunidad Jurídica respecto a las normas

Empirismos Normativos en la Comunidad Jurídica, respecto a las normas.

- 51% de Empirismos Normativos en **la Comunidad Jurídica** respecto a las normas
- La prelación individual de porcentajes de Empirismos Normativos en **la Comunidad Jurídica**, respecto al desconocimiento de las normas, es de: 21% para el Artículo 62- CPP, 20% para el Artículo 1- DL299, 20% para el Artículo 9- DL 299, 20% para el Art. 1354 C.C. y 19% para Art. 27 – Reg. DL 299.

Logros en la Comunidad Jurídica, respecto a las normas.

- 49% de Logros en **la Comunidad Jurídica** respecto a las normas
- La prelación individual de porcentajes de Empirismos Normativos en **la Comunidad Jurídica**, respecto a las normas, es de: 21% para el Art. 27 – Reg. DL 299, 20% para el Art. 1354 del C. C., 20% para el Art. 1 – DL 299, 20% para el Art. 9- DL 299, 19% para el Art. 62- CPP.

Principales Razones o Causas de los Empirismos Normativos

- El 46 % considera que no está de acuerdo con invocarlos o aplicarlos.
- El 35% considera que no son aplicables.
- El 11% considera que no sabe cómo invocarlos o aplicarlos.
- El 8% de los encuestados considera que es por falta de capacitación.

4.2.3. Muestra de los análisis de los resultados en la comunidad legal de la Jurisprudencia

Jurídicamente se plantea que, entre la jurisprudencia nacional que deben conocer y aplicar bien **la Comunidad Jurídica** tenemos los siguientes:

- a. **Casación N° 2842-05:** La no exigencia del cumplimiento de comprar el bien arrendado.
- b. **Casación N° 154-99:** “ Testimonio en escritura pública de arrendamiento financiero es título suficiente para despachar ejecución, tanto para el pago del saldo deudor por concepto de arrendamientos, como para la devolución del bien objeto del contrato, sin necesidad de que se deba acompañar liquidación por el saldo deudor.”
- c. **Casación N° 2565-98:** Cuando no sanciona con nulidad la falta de formalidad de elevar a escritura pública el mencionado contrato
- d. **Casación N° 1980-97:** “(...) Habiendo quedado resuelto contrato (de arrendamiento financiero) y no habiendo hecho uso la arrendataria, está obligada a devolverlos a la locadora, que es la propietaria.”

Pero en la realidad, de la opinión de los encuestados se ha obtenido como resultado, según el FIGURA N° 14 que: el promedio de los porcentajes de Desconocimiento o No Aplicación de la jurisprudencia nacional por parte de **la Comunidad Jurídica** es de 53%, mientras que el promedio de los porcentajes de Conocimiento o Aplicación de la jurisprudencia nacional por parte de **la Comunidad Jurídica** es de 47%, con una prelación individual para cada legislación comparada como a continuación veremos:

- A. El promedio de los porcentajes de Desconocimiento de la jurisprudencia nacional en los responsables es de 53% con un total de 71 respuestas no contestadas; que lo interpretamos como negativo; y, lo interpretamos como: empirismos normativos.

La prelación individual para cada legislación comparada en la siguiente tabla es de:

Tabla 15: Jurisprudencias no aplicadas a la Comunidad Jurídica.

JURISPRUDENCIA	Respuestas no Contestadas	%
Casación N° 154-99	50	26%
Casación N° 2565-98	48	24%
Casación N° 2565-98	47	24%
Casación N° 1980-97	50	26%
Total	195	53%
Encuestados	93	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a abogados civilistas y administradores bancarios de Lambayeque

B. El promedio de los porcentajes de Conocimiento o Aplicación de la jurisprudencia nacional en los responsables es de 49% con un total de 63 respuestas contestadas; que lo interpretamos como positivo; y, lo interpretamos como: Logros.

La prelación individual para cada legislación comparada en la siguiente tabla es de:

Tabla 16: Jurisprudencias aplicadas a la Comunidad Jurídica.

JURISPRUDENCIA	Respuestas Contestadas	%
Casación N° 154-99	42	24%
Casación N° 2565-98	44	26%
Casación N° 2565-98	45	26%
Casación N° 1980-97	42	24%
Total	173	47%
Encuestados	93	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a abogados civilistas y administradores bancarios de Lambayeque

4.2.4.1. Apreciaciones resultantes del análisis en la Comunidad Jurídica respecto a la jurisprudencia nacional

Empirismos Normativos en la Comunidad Jurídica, respecto a la jurisprudencia nacional

- 53% de Empirismos Normativos en la **Comunidad Jurídica** respecto a la jurisprudencia nacional

- La prelación individual de porcentajes de Empirismos Normativos en **la Comunidad Jurídica**, respecto a la jurisprudencia nacional, es de: 26% para la Casación N° 154-99, 24% para la Casación N° 2565-98, 24% para la Casación N° 2565-98, 26% para la Casación N° 1980-97

Logros en la Comunidad Jurídica, respecto a la jurisprudencia nacional.

- 47% de Logros en **la Comunidad Jurídica** respecto a las normas
- La prelación individual de porcentajes de Empirismos Normativos en **la Comunidad Jurídica**, respecto a la jurisprudencia nacional, es de: 24% para la Casación N° 154-99, 26% para la Casación N° 2565-98, 26% para la Casación N° 2565-98, 24% para la Casación N° 1980-97

Principales Razones o Causas de los Empirismos Normativos

- El 49% considera que no está de acuerdo con invocarlos o aplicarlos.
- El 38% considera que no son aplicables.
- El 5% considera que no sabe cómo invocarlos o aplicarlos.
- El 8% de los encuestados considera que es por falta de capacitación.

4.1.6. Análisis sobre ¿Está de acuerdo Ud. Que se regule taxativamente en el Decreto Legislativo N° 299 la determinación del valor residual para poder acceder a la elección de compra?

Tabla 18: La determinación del valor residual para efectivizar la elección de compra debería regularse en el Decreto Legislativo N° 299.

Respuesta	N°	%
SI estoy de acuerdo	90	83%
NO estoy de acuerdo	18	17%
Encuestados	108	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a abogados civilistas y administradores bancarios de Lambayeque

De acuerdo a los datos obtenidos se puede establecer que el 87% considera que está de acuerdo y el 13% considera que no está de acuerdo en algunos casos específicos.

Este resultado nos permite establecer que para **la Comunidad Jurídica** considera en su totalidad que la determinación del valor residual para hacer efectiva elección de comprar.

4.1.7. Resultados sobre ¿Está de acuerdo Ud. Que el valor residual para comprar debería pactarse dentro de las cláusulas del contrato de arrendamiento financiero (escritura pública)?.

Tabla 19: El valor de la elección para comprar debería estar estipulada desde la celebración del contrato Leasing por las partes.

Respuesta	N°	%
SI debería estar estipulado	100	93%
NO debería estar estipulado	8	7%
Encuestados	108	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a abogados civilistas y administradores bancarios de Lambayeque

De acuerdo a los datos obtenidos se puede establecer que el 93% considera que está de acuerdo que el valor de la opción de compra debería estar estipulado en el contrato de arrendamiento financiero (escritura pública) desde la celebración del contrato por las partes y el 7% considera que no está de acuerdo en la estipulación.

Este resultado nos permite establecer que **la Comunidad Jurídica** considera que actualmente el valor de la opción de compra debería estar estipulado en el contrato de arrendamiento financiero (escritura pública) desde la celebración del contrato por las partes.

CAPITULO V: CONCLUSIONES

5.1. RESUMEN DE LAS APRECIACIONES RESULTANTES DEL ANÁLISIS

5.1.1. Resumen de los empirismos legales o normativos

Empirismos Normativos en los responsables, respecto a los Planteamiento Teóricos.

- 63% de Empirismos Normativos en los responsables respecto a los conceptos básicos
- La prelación individual de porcentajes de Empirismos Normativos en los responsables, respecto a conceptos básicos, es de: 21% para la Arrendamiento Financiero, 21% para proceso ejecutivo, 21% para libertad de contratar, 19% para libertad contractual y 18% para la opción de compra

Empirismos Normativos en los responsables, respecto a las normas.

- 51% de Empirismos Normativos en los responsables respecto a las normas
- La prelación individual de porcentajes de Empirismos Normativos en los responsables, respecto al desconocimiento de las normas, es de: 21% para el Art. 1-DL 299, 21% para el Art. 9- DL 299, 20% para el Art. 62- CPP, 19% para el Art. 27 – Reg. DL 299 y 19% para el Art. 1354- CC.

Empirismos Normativos en los responsables, respecto la jurisprudencia nacional

- 51% de Empirismos Normativos en los responsables respecto a la jurisprudencia nacional
- La prelación individual de porcentajes de Empirismos Normativos en los responsables, respecto a la jurisprudencia nacional, es de: 26% para la Casación N° 154-99, 24% para la Casación N° 2565-98, 24% para la Casación N° 2565-98, 26% para la Casación N° 1980-97

- **55 % integrando porcentajes de empirismos normativos de los responsables entre planteamientos teóricos, normas y jurisprudencia nacional en la determinación del valor residual en la opción de comprar en el contrato leasing.**

5.1.4.1. Logros de los responsables del Derecho respecto a los conceptos básicos.

37% de Logros en los responsables respecto a los conceptos básicos

La prelación individual de porcentajes de logros en los responsables, respecto a Planteamientos Teóricos, es de: 22% para la opción de compra, 21% para libertad contractual, 19% para la Arrendamiento Financiero, 19% para proceso ejecutivo y 19% para libertad de contratar.

5.1.4.2. Logros en los Operadores del Derecho, respecto a la Norma.

- 49% de Logros en los responsables respecto a las normas
- La prelación individual de porcentajes de Empirismos Normativos en los responsables, respecto a las normas, es de: 21% para el Art. 1354 - CC, 21% para el Art. 27- Reg.- DL 299, 19% para el Art.1- DL 299, 19% para el Art.9- DL 299, 19% para el Art. 62- CPP.

5.1.4.3. Logros en los Operadores del Derecho, respecto a la jurisprudencia nacional.

- 49% de Logros en los responsables respecto a las normas
- La prelación individual de porcentajes de Empirismos Aplicativos en los responsables, respecto a la jurisprudencia nacional, es de: 24% para la Casación N° 154-99, 26% para la Casación N° 2565-98, 26% para la Casación N° 2565-98, 24% para la Casación N° 1980-97

- **45% integrando porcentajes de logros de los responsables entre planteamientos teóricos, normas y jurisprudencia nacional en la determinación del valor residual en elección de compra.**

5.1.2. Resumen las Posiciones Conceptuales o Teóricas

A. Se muestra un promedio en que carecen de conocimiento para aplicar la determinación del valor residual en la opción de compra al término del contrato leasing: responsables y comunidad jurídica, es de 51%, que calificamos como **negativo** y lo interpretamos como **Discrepancias Teóricas.**

La prelación individual para cada concepto es de:

- **Aplican** 49%
- **No aplican** 51%

Las razones de discrepancia teórica son las siguientes:

Razones	Porcentajes
Algunos casos específicos	42%
Desconocimiento de norma	30%
No está de acuerdo	28%
Total	100%

5.1.4.4. Logros de la Comunidad Jurídica respecto a los Planteamientos Teóricos.

- 51% de la **Comunidad Jurídica** respecto a los conceptos básicos
- La prelación individual de porcentajes de las discrepancias teóricas en los responsables, respecto a conceptos básicos, es de: 21% para la Arrendamiento Financiero, 21% para la opción de compra, 20% para proceso ejecutivo, 19% para libertad de contratar, 19% para libertad contractual.

5.1.4.5. Logros de la Comunidad Jurídica respecto a las Normas.

- 49% de Logros en la **Comunidad Jurídica** respecto a las normas
- La prelación individual de porcentajes de Empirismos Normativos en la **Comunidad Jurídica**, respecto a las normas, es de: 21% para el Art. 27- Reg. DL 299, 20% para el Art. 1354- CC, 20% para el Art. 1- DL, 20% para el Art. 9 – DL 299, 19% para el Art. 62- CPP

5.1.4.6. Logros en la Comunidad Jurídica, respecto a la jurisprudencia nacional.

- 47% de Logros en la **Comunidad Jurídica** respecto a las normas
La prelación individual de porcentajes de Empirismos Normativos en la **Comunidad Jurídica**.

45% integrando porcentajes de logros de la comunidad jurídica entre planteamientos teóricos, normas y jurisprudencia nacional.

5.2. DE LAS CONCLUSIONES PARCIALES

5.2.1. Conclusión Parcial 1

5.2.1.1. Contrastación de la sub- hipótesis “a”

En el sub-numeral 3.2, planteamos la sub-hipótesis “a”, mediante el siguiente enunciado:

Existen **Empirismos Normativos** por parte de los **Responsables** (operadores del derecho), debido a que no aplican correctamente los planteamientos teóricos contenidos en la norma, debiendo proponerse una fórmula legal que regule el valor de elección de compra en Leasing.

Fórmula : -X1; A1; -B1; -B2

Arreglo 1 : -X; A; -B

Resultado de la contratación de la sub- hipótesis “a”

La sub-hipótesis “a” se disprueba parcialmente minoritariamente, ya que hay un 37% de logros; y, simultáneamente se aprueba parcialmente mayoritariamente, porque hay un 63% de empirismos normativos.

5.2.1.2. Enunciado de la conclusión Parcial 1

El resultado de la contrastación de la sub-hipótesis “a”, nos da base para formular la Conclusión Parcial 1, mediante el siguiente enunciado:

En la determinación del valor residual para la elección de comprar no es unánime por parte de los **Responsables** (operadores del derecho), debido a que no aplican correctamente los planteamientos teóricos contenidos en la norma, debiendo proponerse una fórmula legal que regule el valor de la opción de compra en el contrato de leasing, en un 63%, consecuentemente adolecían de Empirismo Normativo.

5.2.2. Conclusión Parcial 2

5.2.2.1. Contrastación de la sub-hipótesis “b”

En el sub-numeral 3.2, planteamos la sub-hipótesis “b”, mediante el siguiente enunciado:

Existen **Empirismos Normativos**, debido a que en la **Comunidad Jurídica** no aplica correctamente los postulados teóricos contenido en la norma, referidos a la determinación del valor residual de la opción de compra al término del contrato de leasing, debiendo aprovechar satisfactoriamente la jurisprudencia.

Fórmula: $-X_2; A_2; -B_1; -B_2; -B_3$

Arreglo 1 : $-x; A; -B$

Tomando como premisas, las siguientes apreciaciones resultantes del análisis que directamente se relacionan con esta sub-hipótesis “b”.

Resultado de la contrastación de la sub-hipótesis “b”.

La sub-hipótesis “b” se disprueba parcialmente minoritariamente, ya que hay un 49% de logros; y, simultáneamente se aprueba parcialmente mayoritariamente, porque hay un 51% de empirismo normativo.

5.2.2.2. Enunciado de la Conclusión Parcial 2.

El resultado de la contrastación de la sub-hipótesis “b”, nos da base para formular la Conclusión Parcial 2, mediante el siguiente enunciado:

La determinación del valor residual en la opción de compra dentro de la comunidad se evidencia al no tiene un claro conocimiento teórico contenidos en el fundamento jurídico al término del contrato de leasing, debiendo aprovechar satisfactoriamente la

jurisprudencia, en consecuencia, 51% adolecen parcialmente de Empirismo Normativo.

5.2.3. De la conclusión parcial 3

5.2.3.1. Contrastación de la sub-hipótesis “c”

En el sub-numeral 3.2, planteamos la sub-hipótesis “c”, mediante el siguiente enunciado:

Existen **Discrepancias Teóricas** por parte de los **Responsables**(operadores del derecho), debido a que existen planteamientos teóricos contenidos en las normas que no se aplican adecuadamente, en virtud de los cuales resulta más conveniente establecer criterios a nivel normativo para la determinación del valor residual, como elemento necesario para hacer efectivo el contenido la elección de comprar

Fórmula : -X1; A1; -B1, -B2

Arreglo 1 : -X; A; -B

Resultado de la contrastación de la sub-hipótesis “c”.

La sub-hipótesis “c” se disprueba parcialmente minoritariamente, ya que hay un 47% de logros; y, simultáneamente se aprueba parcialmente mayoritariamente, porque hay un 53% de discrepancias teóricas.

5.2.3.2. Enunciado de la Conclusión Parcial 3.

El resultado de la contrastación de la sub-hipótesis “c”, nos da base para formular la Conclusión Parcial 3, mediante el siguiente enunciado:

La determinación del valor residual en la opción de compra dentro del contrato de leasing en los responsables del derecho se han visto afectados por que se aprecian un 53% de discrepancias

teóricas, debido a que existen planteamientos teóricos contenidos en las normas que no se aplican adecuadamente, en virtud de los cuales resulta más conveniente establecer criterios a nivel normativo para la determinación del valor residual, como elemento necesario para hacer efectivo la elección de compra.

5.2.4. De la conclusión parcial 4

5.2.4.1. Contrastación de la sub-hipótesis “d”

Se presentan **Distintas Posiciones Conceptuales**, dentro de la comunidad legal, debido a las divergentes posiciones respecto a la determinación del valor residual como elemento necesario para hacer efectivo la elección de compra en el Leasing, regulado en el DL 299, debiendo aprovecharse satisfactoriamente la jurisprudencia como la Casación N° 154-99 - Corte Suprema de Justicia de la República.

FORMULA: -X1; -A2; -B1

ARREGLO 1: - X; -A; -B

Resultado de la contrastación de la sub-hipótesis “d”.

La sub-hipótesis “d” se disprueba parcialmente minoritariamente, ya que hay un 47% de logros; y, simultáneamente se aprueba parcialmente mayoritariamente, porque hay un 53% de discrepancias teóricas.

5.2.4.2. Enunciado de la Conclusión Parcial d.

El resultado de la contrastación de la sub-hipótesis “c”, nos da base para formular la Conclusión Parcial 3, mediante el siguiente enunciado:

La determinación del valor residual en la opción de compra dentro del contrato de leasing en los responsables del derecho se han visto afectados por que se aprecian un 53% de discrepancias teóricas, debido a que existen posiciones discrepantes respecto a la determinación del valor residual como elemento necesario para hacer efectivo la ELECCIÓN DE COMPRA, regulado en el artículo 1- DL 299- Leasing, debiendo aprovecharse satisfactoriamente la jurisprudencia como la Casación N° 154-99 - Corte Suprema de Justicia de la República

5.3. CONCLUSIÓN GENERAL

5.3.1. De la verificación o contrastación con la hipótesis general.

En el sub numeral 3.1, planteamos la Hipótesis Global, mediante el siguiente enunciado:

“La determinación del valor residual de opción de compra al término del Contrato de Leasing, ha vio afectada por a un vacío normativo (empirismo normativo) debido a la falta de implementación de nuevos mecanismos tendientes a mejorar dicha problemática en el Decreto Legislativo N° 299 respecto a la determinación del valor residual que deberá cancelar el usuario al término de un contrato leasing para elegir de manera facultativa comprar el bien arrendado y a la existencia de criterios diferentes (discrepancias teóricas) en los magistrados y comunidad legal, recurriendo a la jurisprudencia casatoria, para poder solucionar determinados casos concretos”

Tomando como premisas las conclusiones parciales 1, 2, 3 y 4; cuyos porcentajes de prueba y disprueba son:

CONCLUSION PARCIAL	PRUEBA	DISPRUEBA	TOTAL
Conclusión Parcial 1	63%	47%	100%
Conclusión Parcial 2	51%	49%	100%
Conclusión Parcial 3	53%	47 %	100%
Conclusión Parcial 4	53%	47 %	100%
Promedio Global Integrado	56%	44%	100%

Podemos establecer el resultado de la contrastación de la hipótesis global:

La Hipótesis Global se prueba en 55 %, y se disprueba en 45%.

5.3.2. Conclusión general.

Tomando como premisas las conclusiones parciales podemos formular la conclusión general:

5.3.2.1. Conclusión Parcial 1

Los Responsables del derecho se han visto afectados en la determinación del valor residual de opción de compra al término del Contrato de Leasing, no tienen un consenso de los conceptos básicos y de la aplicación de la citada norma, evidenciándose una ambigüedad, mencionado en un 63%, consecuentemente adolecían de Empirismo Normativo.

5.3.2.2. Conclusión Parcial 2

La Comunidad Jurídica se ha visto afectada en no tiene un claro conocimiento teorice y jurídico en la determinación del

valor residual de opción de compra al término del Contrato de Leasing con 51% del desconocimiento, en consecuencia, adolecen parcialmente de Empirismo Normativo.

5.3.2.3. Conclusión Parcial 3

Los responsables del derecho se han visto afectados por que se aprecian un 63% de discrepancias teóricas, en cuanto a la determinación del valor residual de opción de compra al término del Contrato de Leasing, debiendo recurrir a la jurisprudencia nacional para una adecuada protección y aplicación de la norma.

5.3.2.4. Conclusión Parcial 4

En la comunidad legal se afectado en el 53% por las discrepancias teóricas, en cuanto a la aplicación de la determinación del valor residual de opción de compra al término del Contrato de Leasing en el Perú

5.3.2.5. Conclusión General

El resultado de la contrastación de la Hipótesis Global nos da base o fundamento para formular la Conclusión General mediante el siguiente enunciado:

“La determinación del valor residual de opción de compra al término del Contrato de Leasing, se vio afectada por los **Empirismos Normativos** y **Discrepancias Teóricas**, porque desconocen los Planteamientos Teóricos, especialmente los conceptos básicos, o por no cumplirse algunas Normas de nuestro ordenamiento jurídico o por no haber aprovechado la jurisprudencia nacional, respecto de los operadores legales y comunidad legalista”

CAPITULO VI: RECOMENDACIONES

6.1. Recomendaciones.

6.1.1. Recomendación parcial 1

Considero que se debe reforzar en lo posible ese 63% de desconocimiento de conceptos básicos propuestos anteriormente, es decir, deben tener una mayor capacitación continua a los responsables y operadores del derecho para que obtengan un conocimiento idóneo de los conceptos que desarrolla en la determinación del valor residual de opción de compra al término del Contrato de Leasing. Todo ello necesario para tener una mejor interpretación y aplicación de la normativa que regula esta problemática. Si bien es cierto un 37% aplica ciertos conceptos básicos, lo hacen bajo un criterio cercano a lo que estipulan la protección de la participación política.

6.1.2. Recomendación parcial 2

Se recomienda que la comunidad jurídica, a través de sus colegios profesionales e instituciones a las cuales representan busquen promover programas, talleres, conferencias y todo lo relacionado para que se trate el tema de la determinación del valor residual de opción de compra al término del Contrato de Leasing y de cómo se debe proteger en cuanto a su regulación jurídica.

6.1.3. Recomendación parcial 3

Se recomienda que mediante el Poder Judicial y el Tribunal Constitucional se establezcan los criterios materiales y procesales para que se pueda verificar progresivamente la determinación del valor residual de opción de compra al término del Contrato de Leasing, siendo estable o proporcional de acuerdo al caso en concreto.

6.1.4. Recomendación parcial 4

Se recomienda que la comunidad jurídica, plantee a través del ejercicio de su profesión sentar una defensa que se busque establecer la correcta determinación del valor residual en la elección de comprar el bien arrendado a la culminación del Leasing como figura jurídica en el Perú.

6.1.5. Recomendación General.

Se recomienda que el gobierno impulse un conjunto de acciones tanto políticas como legislativas, para la implementación de la determinación del valor residual para la efectividad de la opción o elección de adquirir el bien arrendado al concluir el plazo del Contrato Leasing como tendencia comercial.

Se recomienda que las instituciones privadas remuevan las barreras físicas y sociales que dificultan apreciar, estudiar y criticar los contratos modernos, como el leasing; de esta manera garantizando la plena accesibilidad de todos y de todas a un servicio comercial eficiente y democrático dentro de un Estado Constitucional de Derecho.

**CAPITULO VII:
REFERENCIAS
BIBLIOGRÁFICAS**

BIBLIOGRAFÍA

- Aguilar M. & Aguilar E. (2006). Guía para la utilización del arrendamiento financiero (leasing) para las medianas empresas en el área metropolitana de San Salvador. El Salvador: Tesis Universidad José Matías Delgado.
- Arias Schreiber Pezet, M. (1986). Exégesis de Contratos: Parte General. Lima: Librería Studium Ediciones.
- Barreira E. (1978). Leasing. Aspectos jurídicos, contables, impositivos y operativos. Buenos Aires: Editorial Cangallo S.A.
- Caballero, A. (2000). Metodología de la Investigación Científica: Diseños con Hipótesis Explicativas, Primera Edición, Lima: Editorial Udegraf SA
- Casanova R. (2014). Tratamiento fiscal del Leasing y el Lease-Back. Perú.
- Cogorno, E. (1979). Teoría y Técnica de los Nuevos Contratos Comerciales. Buenos Aires.
- Cárdenas C. (1985). Exposición de Motivos y Comentarios. Gestión de negocios. Lima: Exposición de motivos y Comentarios al Código Civil.
- Corrales, J. (1991). Sociedades de financiación, leasing y factoring. Madrid.
- Duran, E. (2004). El contrato de Leasing Financiero en Colombia. Colombia: Tesis Pontificia Universidad Javeriana.
- Chiavenato, I. (2000), Administración de Recursos Humanos, Quinta edición, Colombia. Editorial Carmen.
- Enríquez R. (2009). Contrato de Arrendamiento Financiero (LEASING). Perú.

- Escobar R. (1984). El contrato de leasing financiero. Bogotá: Librería Temis Editorial.
- Figuroa J. (2008). Informe Especial El contrato de Leasing y sus efectos: ¿Se le está otorgando el tratamiento correcto?. Perú: Revista de Asesoría Especializada.
- Fueyo L. (1986). Doctrina general de los contratos preparatorios, en El código civil peruano y el sistema jurídico latinoamericano. Lima
- Huamán C. (2013). La determinación del valor residual para la materialización de la opción de compra en el Contrato de Leasing. Lambayeque: Tesis Pedro Ruiz Gallo.
- Mesarina T. (2013). Estudio de las condiciones contractuales del arrendamiento financiero en la ciudad de Chiclayo periodo 2012-2013. Lambayeque. Tesis Pedro Ruiz Gallo.
- Muñiz J. (1985). Comentarios. Arrendamiento. Lima: Exposición de Motivos y Comentarios al Código Civil.
- Ortúzar A. (1990). El Contrato de Leasing. Chile: Editorial Jurídica de Chile
- Raúl Chanamé O. (2006). Comentarios a la Constitución. Tercera Edición. Lima- Perú: Jurista Editores E.I.R.L.
- Real Academia Española (2001). Diccionario de la Lengua Española. Vigésima segunda edición. Madrid: Editorial Espasa Calpe.
- Rodríguez, C. (1971). Derecho de la Empresa. Buenos Aires: Ediciones Depalma.

- Saavedra, C (2010). El Arrendamiento Financiero (Leasing) en la Gestión Financiera de las Micro y Pequeñas Empresas (Mypes) en el Distrito de la Victoria. Perú: Tesis
- Sagrera M. & Martorell de Balanzó, J. (1972). Hacia un mayor conocimiento del contrato de leasing. Barcelona: Revista Jurídica de Cataluña
- Spota A. (1975). Instituciones del Derecho Civil. Primera Edición. Argentina: Editorial La Ley.
- Torres, A. (2000). Introducción al Derecho – Teoría General del Derecho. Segunda edición. Lima: Editorial Temis S.A
- Trucco, E. (1976). Comentarios en torno al leasing. Chile: Revista de Derecho
- Urbistondo & Iturriaga, F. (2011). Arrendamiento Financiero Sobre Bienes Inmuebles. Perú: Noticias Jurídicas.
- Valverde J. (2008). Marco jurídico del contrato de arrendamiento financiero en el Perú. Perú: Tesis San Marcos
- Vicent C. & Beltrán A. (1998). Aspectos jurídicos de los contratos atípicos. España: Editorial Prink Book
- Vidal C. (1977). El Leasing. Instituto de Estudios Fiscales. Madrid.
- Zaldívar M. (2001). Arrendamiento Financiero (leasing). Perú.

ANEXOS

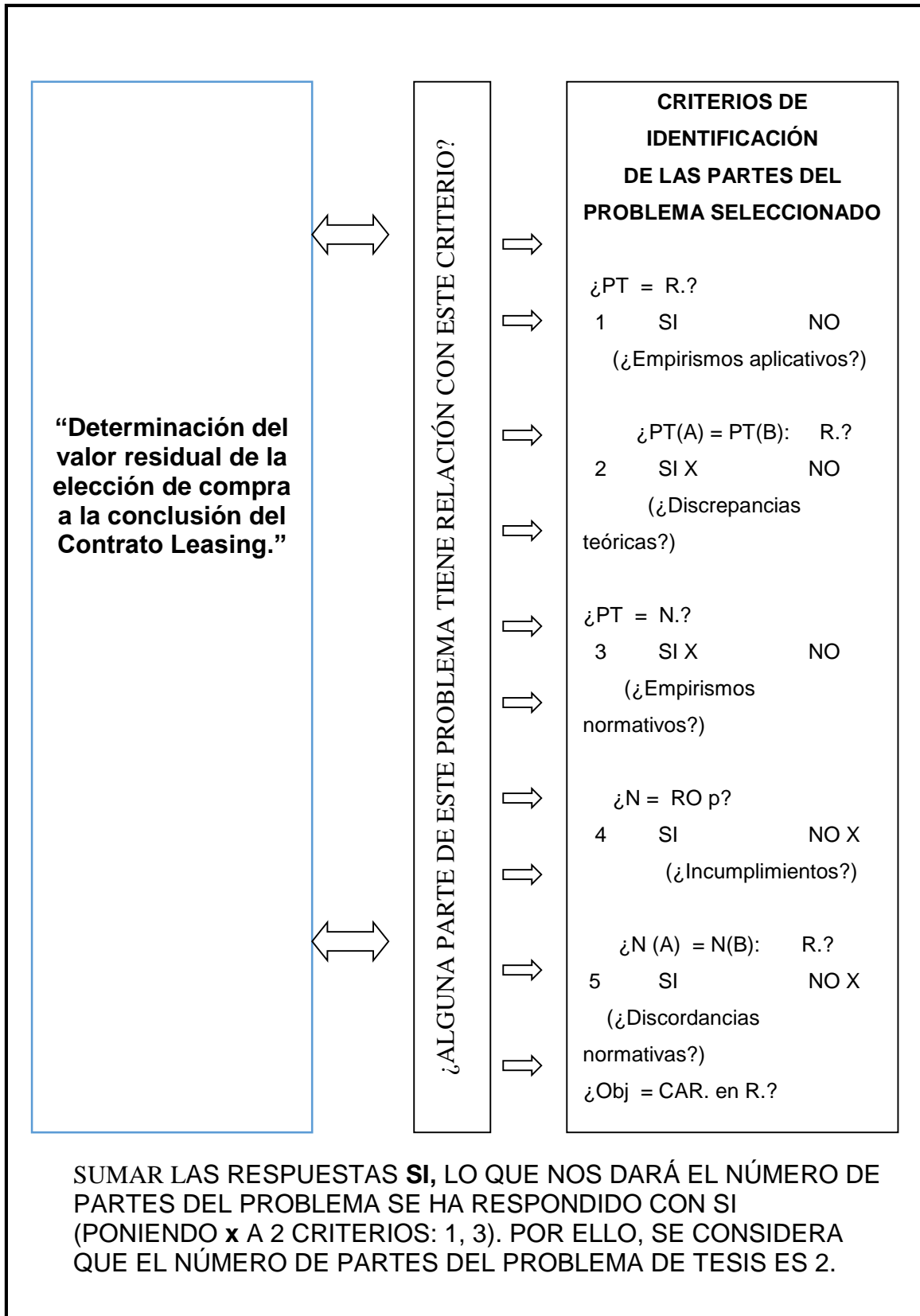
ANEXO N°1

SELECCIÓN DEL PROBLEMA A INVESTIGAR

PROBLEMÁTICA:	CRITERIOS DE SELECCIÓN					TOTAL DE CRITERIOS CON SI	P R I O R I D A D
	Se tiene acceso a los datos a)	Su solución contribuye a la solución de otros problemas b)	Es uno de los que más incidencia social tiene c)	Afecta positivamente la normatividad vigente d)	En su solución están interesadas las personas en general. e)		
Determinación del valor residual en la elección a la conclusión del Contrato Leasing.	SI	SI	SI	SI	SI	5	1
¿Se podría demandar filiación extramatrimonial a los ascendientes (abuelos, paternos, tíos)?	SI	SI	SI	NO	SI	4	2
Despenalizar el delito de difamación	SI	SI	SI	NO	NO	3	3
La contratación por internet, existe seguridad jurídica.	NO	SI	SI	NO	NO	2	4
Problemática del Art. 52 de la Ley 25212 en la provincia de Chiclayo.	SI	SI	SI	SI	NO	4	5

ANEXO N°2

IDENTIFICACIÓN DEL NÚMERO DE PARTES DE UN PROBLEMA



ANEXO N°3
PRIORIZACIÓN DE LAS PARTES DE UN PROBLEMA

Criterios de identificación con las partes del problema	CRITERIOS DE SELECCIÓN USADOS COMO CRITERIOS DE PRIORIZACIÓN					Suma parcial	Prioridad de las partes del problema
	Se tiene acceso a los datos	Su solución contribuye a la solución de otros problemas.	Es uno de los que más incidencia social tiene.	Afecta positivamente la normatividad vigente.	En su solución están interesadas las personas en general.		
1 ¿PT = N.? (EMPIRISMO NORMATIVO)	1	2	1	2	2	8	1
2 ¿PT(A) = PT(B): R.? (DISCREPANCIAS TEÓRICAS)	2	1	2	1	1	7	2

TEMA:

“PROBLEMÁTICA EN LA DETERMINACION DEL VALOR DE OPCION DE COMPRA AL TÉRMINO DEL CONTRATO DE LEASING O ARRENDAMIENTO FINANCIERO”

ANEXO N°4

MATRIZ PARA PLANTEAR LAS SUB-HIPÓTESIS Y LA HIPÓTESIS GLOBAL

Problema Factor X Empirismos Normativos y Discrepancias Teóricas	Realidad Factor A “La determinación del valor de opción de compra al término del Contrato de Leasing”	Marco Referencial Factor B			Fórmulas de Sub-hipótesis
		Planeamientos Teóricos	Normas	Jurisprudencia	
		- B1	- B2	- B3	
-x ₁ = Empirismos Normativos	A ₁ = Operadores del derecho	X	X		a)-X ₁ ; -A ₁ ; -B ₁ ; -B ₂
-x ₁ = Empirismos Normativos	A ₁ = Comunidad Jurídica	X	X	X	b)-X ₁ ; -A ₁ ; -B ₁ ; -B ₂ , -B ₃
-x ₂ = Discrepancias Teóricas	A ₂ = Operadores del derecho	X	X		c)-X ₂ ; -A ₂ ; -B ₁ , -B ₂
-x ₂ = Discrepancias Teóricas	A ₂ = Comunidad Jurídica	X	X	X	d)-X ₂ ; -A ₂ ; -B ₁ ; -B ₂ , -B ₃
	Total Cruces Sub-factores.	3	1	1	
	Prioridad por Sub-factores.	1	2	3	

Leyenda: (Variables del Marco Referencial)

Planeamientos Teóricos:

- B1 = Conceptos Básicos.

Normas:

- B2 = Constitución Política del Perú, Código Penal, Código Civil, Decreto N° 299 y su Reglamento.

B3: Jurisprudencia.

Casación N° 154-99 - Corte Suprema de Justicia de la República

ANEXO N°5

MATRIZ PARA LA SELECCIÓN DE TÉCNICAS, INSTRUMENTOS E INFORMANTES O FUENTES PARA RECOLECTAR DATOS.

Fórmulas de Sub-hipótesis	Nombre de las Variables consideradas en cada fórmula (sin repetición y sólo las de A y B)	Técnicas de Recolección con más ventajas y menos desventajas para cada variable	Instrumento de Recolección con más ventajas y menos ventajas para cada variable.	Instrumento de Recolección con más ventajas y menos ventajas para cada variable.
a)-X ₁ ; A ₁ ; -B ₁ ; -B ₂	A ₁ = Operadores del derecho	Encuestas.	Cuestionario.	Fuente: Jueces, Asesores Legales de las Entidades Financieras, Empresarios o sus Representantes Legales
	B ₁ = Planteamientos Teóricos.	Estudio documental.	Fichas Textuales. Fichas de resumen	Fuente: Libros, textos, revistas e Internet.
	B ₂ = Normas	Estudio documental.	Fichas Textuales. Fichas de resumen.	Fuente: Constitución Política del Perú, Código Penal, Código Procesal Penal, Decreto Legislativo N° 1149.
b)-X ₁ ; A ₁ ; -B ₂	A ₁ = Comunidad Jurídica	Encuestas.	Cuestionario.	Fuente: Abogados
	B ₁ = Planteamientos Teóricos.	Estudio documental.	Fichas Textuales. Fichas de resumen	Fuente: Libros, textos, revistas e Internet.
	B ₂ = Normas	Estudio documental.	Fichas Textuales. Fichas de resumen.	Fuente: Constitución Política del Perú, Código Penal, Código Procesal Penal, Decreto Legislativo N° 1149.
	B ₃ = Jurisprudencia	Estudio documental.	Fichas Textuales. Fichas de resumen.	Fuente: Casación N° 154-99 - Corte Suprema de Justicia de la República
c)-X ₂ ; A ₂ ; -B ₁ -B ₃	A ₂ = Operadores del derecho	Encuestas.	Cuestionario.	Fuente: Jueces, Asesores Legales de las Entidades Financieras, Empresarios o sus Representantes Legales
	B ₁ = Planteamientos teóricos	Estudio documental.	Fichas Textuales. Fichas de resumen	Fuente: Libros, textos, revistas e Internet.
	B ₂ = Normas	Estudio documental.	Fichas Textuales. Fichas de resumen.	Fuente: Constitución Política del Perú, Código Penal, Código Procesal Penal, Decreto Legislativo N° 1149.
d)-X ₂ ; A ₂ ; - B ₁	A ₂ = Comunidad Jurídica	Encuestas	Cuestionario	Fuente: Abogados
	B ₁ = Planteamientos teóricos	Estudio documental.	Fichas Textuales. Fichas de resumen	Fuente: Libros, textos, revistas e Internet.
	B ₂ = Normas	Estudio documental.	Fichas Textuales. Fichas de resumen.	Fuente: Constitución Política del Perú, Código Penal, Código Procesal Penal, Decreto Legislativo N° 1149.
	B ₃ = Jurisprudencia	Estudio documental.	Fichas Textuales. Fichas de resumen.	Fuente: Casación N° 154-99 - Corte Suprema de Justicia de la República

ANEXO N°6

CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN DE LA TESIS

ACTIVIDADES	TIEMPO (MESES)																	
	Abri. 2016		May. 2016		Jun. 2016		Jul. 2016		Ago. 2016		Sep. 2016		Oct. 2016		Nov. 2016		Dic. 2016	
	Sema anas		Sema nas		Sem anas		Sem anas		Sem anas		Sema nas		Sema nas		Sema nas		Sema nas	
	1	3	1	3	1	3	1	3	1	3	1	3	1	3	1	3	1	3
1. Elaboración del plan de investigación	x	x	x	x	x													
2. Elaboración y prueba de los instrumentos.	x	x	x	x	x													
3. Recolección de los datos.							x	x	x									
4. Tratamiento de los datos.							x	x	x	x								
5. Análisis de las informaciones.								x	x	x	x							
6. Contratación de hipótesis y formulación de conclusiones.									x	x	x	x						
7. Formulación de propuesta de solución.										x	x	x	x					
8. Elaboración del informe final.						x	x	x	x	x	x	x	x	x	x			
9. Correcciones al informe final.						x	x	x	x	x	x	x	x	x	x			
10. Presentación.																x	x	
11. Revisión de la tesis.																x	x	
12. Sustentación																x	x	

ANEXO N°7

CUESTIONARIO N° 01

DIRIGIDO A JUECES, ASESORES LEGALES DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS, EMPRESARIOS Y/O REPRESENTANTES LEGALES Y ABOGADOS CIVILISTAS DEL DISTRITO DE CHICLAYO.

Para asemejar “**LA DETERMINACIÓN DEL VALOR RESIDUAL EN LA ELECCIÓN DE COMPRA A LA CONCLUSIÓN DEL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO- LEASING**”.

Generalidades: Informantes:

1.1. Ocupación:

- a) Jueces ()
- b) Asesores legales de las entidades financieras ()
- c) Empresarios y/o representantes legales ()
- d) Abogados civilistas ()

OPERADORES DEL DERECHO.

2.1. De entre los siguientes **CONCEPTOS** que teóricamente, se consideran básicos, marque con una (x) todos los que usted como operador del derecho invoca continuamente para **determinar del valor residual en la elección de compra.**

Arrendamiento Financiero. - Es un contrato donde la empresa locadora se obliga a adquirir la propiedad del bien requerido por el arrendatario y le concede en uso durante un período determinado en el contrato; al término del mismo, el arrendatario tiene la opción de adquirirlo a un valor residual. Se transfieren todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad de un activo, independientemente de que se transfiera la propiedad o no..... ()

Opción de Compra. La opción de compra del arrendatario tiene validez por el plazo de duración del contrato y podrá ejercerse en cualquier momento hasta el vencimiento del plazo contractual. El ejercicio de la opción no podrá surtir sus efectos antes de la fecha pactada. En este caso no es aplicable el plazo establecido en el derecho común, es decir en el Código Civil, artículo 1423, esto es seis (6) meses.....()

Proceso Ejecutivo. Son aquellos procedimientos que se fundan la demanda en los títulos llamados ejecutivos, que a su vez estos títulos son llamados de esta forma porque en dichos títulos existe una deuda reconocida y esta deuda es exigible inmediatamente al vencimiento del título traen aparejada una ejecución y cuando el deudor se niega a pagar el acreedor puede iniciar el juicio o procedimiento ejecutivo en contra del deudor, son procedimientos

sumarios en las cortes donde le juez a petición de parte al correr traslado de la demanda puede en ese momento embargar bienes al deudor en forma precautoria para asegurar el pago.....()

La libertad de contratar. Se la define como "potestad que se concede a cada persona de contratar o no y, en caso de hacerlo, para elegir la persona del otro contratante".....()

La libertad contractual. Es la facultad de determinar libremente los términos y condiciones de un contrato y en cuanto se fundamenta en la libertad de la persona, ésta no es una facultad absoluta, sino limitada por el respeto de la libertad, intereses y expectativas de los demás.....()

2.2. Diga usted porque no usa o emplea los conceptos básicos enumerados anteriormente; marque con un (x) las que ud. considere correspondientes.

Falta de capacitación. ()

No son aplicables. ()

No estoy de acuerdo con invocarlos o aplicarlos ()

No se pueden aplicarse ()

2.3. De las siguientes NORMAS del ordenamiento jurídico nacional, considerado elemental o de básica aplicación como operador del derecho invoca o aplica continuamente en la determinación del valor residual para la elección de compra en el Leasing.

Artículo 62 de la Constitución Política del Perú: - La libertad de contratar garantiza que las partes pueden pactar válidamente según las normas vigentes al tiempo del contrato. Los términos contractuales no pueden ser modificados por leyes u otras disposiciones de cualquier clase. Los conflictos derivados de la relación contractual sólo se solucionan en la vía arbitral o en la judicial, según los mecanismos de protección previstos en el contrato o contemplados en la ley.()

Artículo 1354º Código Civil de 1984.- Las partes pueden determinar libremente el contenido del contrato, siempre que no sea contrario a norma legal de carácter imperativo.....()

Artículo 1 del Decreto Legislativo N° 299: Considérese Arrendamiento Financiero, 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 pago de cuotas periódicas y con opción a favor de la arrendataria de comprar dichos bienes por un valor pactado.....()

Artículo 9 del Decreto Legislativo N° 299: Las cuotas periódicas a abonarse por la arrendataria podrán ser pactadas en moneda nacional o en moneda extranjera y ser fijas o variables y reajustables. Sin perjuicio de los correspondientes intereses, en el contrato se podrán pactar penalidades por mora en el pago de cuotas. La falta de pago de dos o más cuotas consecutivas, o el retraso de pago en más de dos meses, facultará a la locadora, a rescindir el contrato.....()

Artículo 27 del Reglamento del Decreto Legislativo N° 299.- Cuando en el contrato de Arrendamiento Financiero no se hay pactado su resolución automática y sin necesidad de declaración judicial previa, la arrendadora deberá demandar por la vía ejecutiva la ejecución rescisoria del contrato, en

concordancia con lo normado por el Capítulo III del Título VII del Código de procedimientos Civiles modificado por Decreto Ley N° 20236 en cuanto le sea aplicable, sin perjuicio de accionar por la misma vía y de acuerdo al trámite correspondiente, por el pago de las cuotas vencidas, sus intereses , costos, gastos y de más obligaciones derivadas del contrato.....()

2.4. En la anterior pregunta, se evidencia la aplicabilidad normativa y según, usted por no se aplica.

Falta de capacitación. ()

No son aplicables. ()

No estoy de acuerdo con invocarlos o aplicarlos ()

No sé cómo invocarlos o aplicarlos ()

2.5. ¿Está de acuerdo Ud. Que regule taxativamente en el Decreto Legislativo N° 299 la determinación del valor residual para poder acceder a la elección como una opción para comprar el bien arrendado?.

Sí, estoy de acuerdo. ()

No, estoy de acuerdo ()

2.6. ¿Está de acuerdo Ud. Que el valor residual para la elección de comprar el bien arrendado dentro de las cláusulas del contrato de arrendamiento financiero (escritura pública)?

Si debería estar estipulado ()

No debería estar estipulado ()

COMUNIDAD JURIDICA.

3.1. Diga usted cuales BASES TEORICAS son elementales para conocer el arrendamiento moderno e invoca al utiliza en la determinación del valor residual en la elección de compra en Leasing.

Arrendamiento Financiero. - Es un contrato donde la empresa locadora se obliga a adquirir la propiedad del bien requerido por el arrendatario y le concede en uso durante un período determinado en el contrato; al término del mismo, el arrendatario tiene la opción de adquirirlo a un valor residual. Se transfieren todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad de un activo, independientemente de que se transfiera la propiedad o no..... ()

Opción de Compra. La opción de compra del arrendatario tiene validez por el plazo de duración del contrato y podrá ejercerse en cualquier momento hasta el vencimiento del plazo contractual. El ejercicio de la opción no podrá surtir sus efectos antes de la fecha pactada. En este caso no es aplicable el plazo establecido en el derecho común, es decir en el Código Civil, artículo 1423, esto es seis (6) meses.....()

Proceso Ejecutivo. Son aquellos procedimientos que se fundan la demanda en los títulos llamados ejecutivos, que a su vez estos títulos son llamados de esta forma porque en dichos títulos existe una deuda reconocida y esta deuda es exigible inmediatamente al vencimiento del título traen aparejada una ejecución y cuando el deudor se niega a pagar el acreedor puede iniciar el juicio o procedimiento ejecutivo en contra del deudor, son procedimientos

sumarios en las cortes donde le juez a petición de parte al correr traslado de la demanda puede en ese momento embargar bienes al deudor en forma precautoria para asegurar el pago.....()

La libertad de contratar. Se la define como "potestad que se concede a cada persona de contratar o no y, en caso de hacerlo, para elegir la persona del otro contratante".....()

La libertad contractual. Es la facultad de determinar libremente los términos y condiciones de un contrato y en cuanto se fundamenta en la libertad de la persona, ésta no es una facultad absoluta, sino limitada por el respeto de la libertad, intereses y expectativas de los demás.....()

3.2. De las alternativas antes mencionadas, diga usted porque no selecciono en la actuar legal

No son aplicables. ()

Son difíciles de aplicar ()

No los conozco ()

3.3. De las siguientes NORMAS del ordenamiento jurídico nacional, que usted invoca o aplica continuamente en determinar el valor residual de la elección de opción en el Contrato Leasing, es:

Artículo 62 de la Constitución Política del Perú: - *La libertad de contratar garantiza que las partes pueden pactar válidamente según las normas vigentes al tiempo del contrato. Los términos contractuales no pueden ser modificados por leyes u otras disposiciones de cualquier clase. Los conflictos derivados de la relación contractual sólo se solucionan en la vía arbitral o en la judicial, según los mecanismos de protección previstos en el contrato o contemplados en la ley.*()

Artículo 1354º Código Civil de 1984.- Las partes pueden determinar libremente el contenido del contrato, siempre que no sea contrario a norma legal de carácter imperativo.....()

Artículo 1 del Decreto Legislativo N° 299: Considérese Arrendamiento Financiero, 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 pago de cuotas periódicas y con opción a favor de la arrendataria de comprar dichos bienes por un valor pactado.....()

Artículo 9 del Decreto Legislativo N° 299: Las cuotas periódicas a abonarse por la arrendataria podrán ser pactadas en moneda nacional o en moneda extranjera y ser fijas o variables y reajustables. Sin perjuicio de los correspondientes intereses, en el contrato se podrán pactar penalidades por mora en el pago de cuotas. La falta de pago de dos o más cuotas consecutivas, o el retraso de pago en más de dos meses, facultará a la locadora, a rescindir el contrato.....()

Artículo 27 del Reglamento del Decreto Legislativo N° 299.- Cuando en el contrato de Arrendamiento Financiero no se hay pactado su resolución automática y sin necesidad de declaración judicial previa, la arrendadora deberá demandar por la vía ejecutiva la ejecución rescisoria del contrato, en concordancia con lo normado por el Capítulo III del Título VII del Código de procedimientos Civiles modificado por Decreto Ley N° 20236 en cuanto le sea

aplicable, sin perjuicio de accionar por la misma vía y de acuerdo al trámite correspondiente, por el pago de las cuotas vencidas, sus intereses, costos, gastos y de más obligaciones derivadas del contrato.....()

3.4. De las siguientes alternativas; marque con una (x) la razón o causa por la que no ha marcado en la pregunta anterior (solo una alternativa).

Falta de capacitación. ()

No son aplicables. ()

No estoy de acuerdo con invocarlos o aplicarlos ()

No sé cómo invocarlos o aplicarlos ()

3.5. De la siguiente **JURISPRUDENCIA**, como de la comunidad jurídica invoca o aplica continuamente es

Casación N° 2842-05 - CORTE SUPREMA DE JUSTICIA DE LA REPÚBLICA: Ley de Arrendamiento Financiero, toda vez que el arrendador no puede exigir el cumplimiento de la contraprestación mientras el vencimiento del plazo pactado no haya tenido lugar.()

Casación N° 154-99 - CORTE SUPREMA DE JUSTICIA DE LA REPÚBLICA: “El testimonio de escritura pública de arrendamiento financiero es título suficiente para despachar ejecución, tanto para el pago del saldo deudor por concepto de arrendamientos, como para la devolución del bien objeto del contrato, sin necesidad de que se deba acompañar liquidación por el saldo deudor.”.....().

Casación N° 2565-98 - CORTE SUPREMA DE JUSTICIA DE LA REPÚBLICA: “ La formalidad establecida en el Decreto Legislativa 299, para la celebración del contrato de arrendamiento financiero es ad probationem y no ad solemnitatem, por cuando no sanciona con nulidad la falta de formalidad de elevar a escritura pública el mencionado contrato”.....()

Casación N° 1980-97 - CORTE SUPREMA DE JUSTICIA DE LA REPÚBLICA: “(...) Habiendo quedado resuelto el contrato (de arrendamiento financiero) y no habiendo hecho uso la arrendataria de la opción de compra de los bienes materia del mismo, está obligada a devolverlos a la locadora, que es la propietaria.”.....()

3.6. De las siguientes alternativas; marque con una (x) la razón o causa por la que no ha marcado en la pregunta anterior (solo una alternativa).

Falta de capacitación. ()

No son aplicables. ()

No estoy de acuerdo con invocarlos o aplicarlos ()

No sé cómo invocarlos o aplicarlos ()

3.7. ¿Está de acuerdo Ud. Que regule taxativamente en el Decreto Legislativo N° 299 la determinación del valor residual para poder acceder a la elección de compra en Leasing?.

Sí, estoy de acuerdo. ()

No, estoy de acuerdo ()

3.8. ¿Está de acuerdo Ud. Que el valor residual la elección para comprar el bien arrendado debería estar estipulado dentro de las cláusulas del contrato de arrendamiento financiero (escritura pública)?

Si debería estar estipulado

()

No debería estar estipulado

()

“AGRADECEMOS SU AMABLE COLABORACIÓN”