

## LA CODIFICACIÓN COMERCIAL EN EL PERÚ DE UN CÓDIGO “FORMAL” A UN CÓDIGO “REAL”

Carlos TORRES Y TORRES LARA

**SUMARIO:** I. *Introducción.* II. *La evolución de los hechos;* A. *La empresa;* B. *La unificación de los contratos y de las obligaciones mercantiles;* C. *La institucionalización de la sociedad;* D. *La desmaterialización de los títulos valores;* E. *La “quiebra” de la quiebra.* III. *El nuevo y real Código de comercio peruano.* IV. *Bibliografía.*

### I. INTRODUCCIÓN

Durante la etapa colonial que concluyera en 1821, la legislación mercantil aplicable en el Perú estuvo constituida por la normatividad española que, incluso, mantuvo su vigencia hasta muy avanzada la época republicana, pues con la declaración de la independencia no se rompió totalmente el sistema jurídico previo, sino sólo en aquellos aspectos que entraban en contradicción con el nuevo poder constituido.

Las Ordenanzas y el Consulado:

Resumidamente los antecedentes son los siguientes: El Cabildo de Lima solicitó la constitución del Consulado de Lima, lo que fue aceptado por Felipe II en 1593 para que operara . . . “como lo podían hacer el prior y cónsules de las ciudades de Burgos y Sevilla”. Luego y con base en tal aceptación, se fundó el Consulado el 21 de febrero de 1613. Felipe III confirmó la fundación y erección del Consulado y ordenó al virrey que dictara las Ordenanzas, lo que se hizo el 20 de diciembre de 1619, las que a su vez fueron aprobadas por Felipe IV el 30 de mayo de 1627. En total fueron 49 Ordenanzas, apareciendo su última edición en 1820 (De la Lama 1902: TI. o. XXXVII). Posteriormente las Ordenanzas de Bilbao se generalizaron para toda América Latina.

Precisamente, las Ordenanzas de Bilbao reformuladas en 1725, y confirmadas por Fernando VII en 1814 rigieron en Perú, no obstante la declaración de la independencia política, hasta el 15 de junio de 1853 en que se promulgó el primer Código de comercio peruano. Posteriormente su vigencia fue parcial. (León Montalbán: 1943:36)

### El Código de comercio de 1853:

En efecto, recién por ley del 10 de enero de 1852, se dispuso la adopción de un Código de comercio, el que, a su vez no fue otro que el propio Código de comercio español de 1829 con algunas modificaciones.

Así lo dispuso el artículo 1 de dicha ley al señalar que ...“Se adopta en la República el Código de Comercio español, con las modificaciones que las circunstancias del país hagan indispensables”.

García Calderón resaltó a mediados del siglo pasado, que el Código aprobado en Perú en 1853 contenía numerosas modificaciones, pero no obstante ello, según su criterio, fue fundamentalmente copiado, tanto que, dice en su famoso Diccionario Jurídico, se repitieron también los errores del Código español.

Tanto de la Lama como García Calderón remarcaron el hecho de que el Código de 1853 derogó las Ordenanzas de Bilbao sólo en lo que no se opusieran al nuevo ordenamiento, de modo que las famosas Ordenanzas subsistieron parcialmente aun habiéndose dictado la nueva codificación.

A su vez, Basadre ha resaltado el hecho de que no obstante haberse derogado el Código español de 1829 su copia peruana siguió rigiendo hasta 1902, en que se dictó el nuevo Código de comercio que está hoy vigente parcialmente (1989), es decir con cerca de un siglo de vida.

### El Código de Comercio de 1902:

El nuevo Código de 1902, fue a su vez copia del Código español de 1885, aunque con algunos cambios importantes. No obstante ello, su parecido fue tan dominante que la exposición de motivos del Código español se usó y se usa para los efectos de la fundamentación correspondiente.

En el Código de 1902, hubieron tres modificaciones sustanciales (comparándolo con su modelo español): Tomó del Código italiano la parte referente a letras de cambio, el que a su vez se había ins-

pirado en el derecho germánico, que considera a la letra como un instrumento de crédito, mientras que en el Código español de 1885 la letra de cambio es una expresión del contrato de cambio “trayectorio” y del Código Argentino, el título de rematadores y martilleros y el título de “Cuenta Corriente” (León Montalbán 1945: 47-48). El nuevo Código tampoco derogó en forma expresa la legislación anterior creando así un nuevo nivel de inseguridad jurídica.

Consecuencia:

La constante pues de todos estos antecedentes es que la normatividad mercantil ha sido fundamentalmente la española, en el siguiente orden y sin que en ningún caso se expresara la derogatoria total de las normas anteriores: Ordenanzas de Burgos, Sevilla y Bilbao, Código de Comercio de 1853 con base en el Código español de 1829 y Código de 1902 con base en el español de 1885. Hay que reconocer igualmente la influencia porcial de la legislación italiana, argentina y alemana sobre el Código de 1902 en las materias ya referidas.

## II. LA EVOLUCIÓN DE LOS HECHOS

Tanto el primero como el segundo Código de comercio quedaron desactualizados muy poco después de que se promulgaron. Este hecho se debe, como es por todos conocido, a que los cambios económicos y sociales de nuestra época han sido tan rápidos que era imposible esperar que las normas codificadas pudieran durar mucho tiempo sin quedar obsoletas. Los cambios han sido tan rápidos que incluso los proyectos elaborados por diversas comisiones tendentes a modernizar el Código, quedaban desactualizadas antes de convertirse en leyes.

Este hecho exigió que como en tantos otros países, el legislador optara por emprender la reforma del Código de comercio mediante leyes sustitutorias sólo en determinados capítulos o secciones del Código, y abandonara en la práctica la pretensión de lograr una reforma total, no obstante los enjundiosos estudios, debates y aportes. Frente a las exigencias de la vida económica no hubo más remedio que abordar una reforma desordenada y anárquica, pero indispensable.

Los principales hechos que se han presentado con especial fuerza frente a los tradicionales conceptos del derecho mercantil codificado, han sido los siguientes:

1. El fenómeno empresarial;
2. La unificación de los contratos y obligaciones civiles y mercantiles;
3. La institucionalización de la sociedad;
4. La desmaterialización de los títulos valores;
5. La “quiebra de la quiebra”.

Estos hechos han originado un nuevo “Código de comercio” real y compilado por los editores privados o por los abogados, que opera paralelamente al Código de comercio formal de 1902.

En este nuevo y real Código de comercio, las personas, las cosas y las relaciones, varían. Las personas se institucionalizan, las cosas se desmaterializan y la actividad tiende a proteger a nuevos sujetos: el consumidor y el trabajador.

### A. *La empresa*

En el Código de 1902 el centro es el comerciante, persona natural dedicada a la actividad mercantil. Es el principio y el fin del Código. Alrededor de él han de girar todas las instituciones; aun las sociedades y entre ellas la anónima, sólo constituyen elementos marginales, pues el Código está diseñado para una sociedad de pequeños y medianos comerciantes que actúan en forma personal. La sociedad colectiva y la comanditaria no son más que contratos donde el “compañero” es comerciante con responsabilidad solidaria. La sociedad anónima es nueva y sólo una excepción, pues la actividad mercantil es fundamentalmente, según la lógica del Código, de carácter personal.

Sin embargo nada de esto es ahora real, ya que desde principios del siglo y particularmente después de la Segunda Guerra Mundial, la actividad económica dominante es realizada por sujetos colectivos que conducen verdaderas “instituciones” conocidas como “empresas” a través de su tecnocracia.

El término “empresa” utilizado desde el Código napoleónico ha pasado de referirse a una “actividad” para aludir hoy a una “institución”. El comerciante dejó de actuar individualmente, se integró principalmente en sociedades anónimas y su actividad empresarial tomó la forma de una organización, de una colectividad de trabajo.

Esta última adquirió más peso que el propio comerciante, quien ante las exigencias de la técnica debió ceder su lugar de conductor privilegiado a la tecnocracia y a sus servidores dependientes.

En consecuencia, el panorama “mercantil” de la vida actual es totalmente distinto al legislado y previsto por el Código formal. Se pasó de una economía de comerciantes individuales a una sociedad de empresas, manejadas o conducidas por sociedades de carácter fundamentalmente anónimo.

### *B. La unificación de los contratos y de las obligaciones mercantiles*

El derecho mercantil apareció en el mundo cuando se diferenció del derecho civil, particularmente en el ámbito de los contratos y de las obligaciones. De lo contrario sólo podría hablarse de una regulación especializada o como se diría hoy, de una legislación especial mas no de un derecho mercantil, pues esto ya implica principios y reglas propias.

La clase mercantil desarrolló sus propios valores. A diferencia del pasado sobrevaloró el “cambio” frente a la “propiedad”, la “ganancia” frente a la “ayuda”, la “solidaridad” frente a la “mancomunidad”, etcétera. Todos estos elementos permitirían desarrollar las nuevas bases de la sociedad económica del futuro.

El fenómeno histórico reseñado significó una superposición de valores culturales, entre la sociedad donde se priorizaba la primacía de la propiedad y la sociedad que quería hacer prevalecer al cambio sobre la propiedad. Esto se expresó en reglas diferentes en materia de obligaciones y de contratos expresados en dos códigos: el civil y el mercantil. Pero posteriormente la mutua influencia de ambos llevó progresivamente a la unificación de las obligaciones y de los contratos en un proceso que los mercantilistas han llamado la “mercantilización” del derecho civil y los civilistas la “civilización” del derecho mercantil.

El fenómeno fue distinto en Europa que en América Latina y en particular en Perú. En efecto, mientras en los países europeos los hechos empujaron a la norma, aquí las normas fueron propulsoras de los hechos. Esto se debió al mayor retardo que tuvo América Latina la aparición del capitalismo.

En el caso de Perú, la “mercantilización” se ha producido en muchas normas. Nosotros nos limitaremos a mencionar diez de las

más importantes, además del artículo 2112 del Código civil de 1984 que expresamente ha unificado los contratos de compraventa, permuta, mutuo, depósito y fianza dentro de dicha codificación, derogando la parte pertinente del Código de comercio. Los diez ejemplos son los siguientes:

1. Ha sido profundizado en la legislación civil el concepto de la mora automática sin la necesidad de intimidación. Esta es una típica norma de carácter mercantil (artículo 1333 del Código civil).

2. La incorporación de la tradición de la propiedad por la tradición de los documentos representativos también es una institución típicamente mercantil (artículo 903).

3. El establecimiento del poder irrevocable que tiende al principio comercial de protección del cambio o del comercio (artículo 153 del Código civil).

4. El concepto de ejecución de la prenda por el propio acreedor sin acudir al juez, o mediante un procedimiento rápido, no hace más que proteger al comercio prioritariamente frente a la propiedad (artículo 1069 del Código civil).

5. La simplificación en general de la contratación que caracteriza precisamente a los negocios mercantiles.

6. El establecimiento de la protección al comercio más que a la propiedad, al incorporarse normas de protección a quienes adquieren objetos en una empresa comercial (artículo 1542 del Código civil).

7. El cambio de la norma que presumía que el mutuo era sin interés, por el principio de que todo mutuo presume la existencia de un interés salvo pacto en contrario (artículo 1663 del Código civil).

8. En igual sentido se modifica la presunción del mandato (artículo 1791 del Código civil) en el sentido de ser oneroso y no gratuito como es la regla general del derecho civil.

9. La incorporación de nuevos contratos que son típicamente mercantiles como el de suministro, hospedaje o *leasing* (artículos 1604, 1713 y 1677 del Código civil).

10. La posibilidad de constituir la hipoteca de empresa, vale decir, el gravamen sobre el conjunto de los activos de una empresa bajo la visión de la “teoría universal de la empresa” concibiéndola como un bien unitario (artículo 1103 del Código civil).

Estos diez elementos reseñados y que han sido incorporados a la nueva codificación civil de Perú promulgada en 1984 (en algunos casos desde el Código de 1936), muestran la penetración del régi-

men de obligaciones y contratos de naturaleza mercantil en la codificación civil y la tendencia a la unificación, absorbiendo el Código civil las reglas y las normas del derecho comercial por ser más ágiles para la vida actual, convirtiendo un derecho excepcional en un derecho ahora común.

En general, los nuevos principios implican una posición proteccionista para el comercio y para el acreedor, teniendo ellas por objeto, lograr la rapidez en las actividades económicas en general. Pero constituirían un gran exceso si es que no se hubiesen establecido paralelamente normas de equilibrio para las partes, en particular para el deudor. Dicha moderación la establece el nuevo Código fundamentalmente a través de tres reglas de control que son las siguientes:

a) Control de la excesiva onerosidad: Principio por el cual en los contratos de prestaciones periódicas puede acudir al juez para solicitar una regulación justa por haberse producido situaciones extraordinarias e imprevisibles (artículo 1440 del Código civil).

b) Control de la lesión: Principio mediante el cual puede acudir al juez para que establezca un reajuste del precio cuando la diferencia con el valor real es mayor al 40% y siempre que simultáneamente exista aprovechamiento del estado de necesidad apremiante de la otra parte (artículo 1447 y siguientes del Código civil).

c) Control de la contratación en masa: Principio por el cual se establece la intervención directa del Estado en la aprobación y/o regulación de las cláusulas generales de contratación o de los contratos por adhesión (artículos 1393, 1398 y siguientes del Código civil).

Como se observa, estos instrumentos de moderación tienen por objeto encontrar la función social del contrato y abandonar el concepto estricto e inflexible de que el contrato es ley entre las partes no importando las consecuencias injustas que pueda traer el mismo.

### *C. La institucionalización de la sociedad*

La desaparición progresiva del comerciante no se ha debido sólo a la aparición de la empresa, sino además a la sustitución del titular de la empresa, lugar que correspondía al comerciante y que ha sido reemplazado por la figura de la sociedad. El comerciante, pues, ha tenido dos reorientaciones, como propietario se ha incorporado a una sociedad y como gestor ha pasado a integrarse en la tecnocracia de la empresa.

De la actividad personal, se pasó a preferir el contrato en asociación participativa; de ahí a la sociedad colectiva, de ésta a la

comanditaria por acciones y finalmente a la sociedad anónima. Aun la actividad del comerciante individual tiene una tendencia firme hacia su institucionalización mediante la sociedad comercial de responsabilidad limitada (de carácter familiar) y la empresa individual de responsabilidad limitada (E.I.R.L.). El proceso se ha ido orientando progresivamente hacia la sociedad capitalista típica, la Sociedad anónima, donde el capital es el titular indiscutido de la empresa; ella se desarrolla conforme a la voluntad de los aportantes del capital y está al servicio del mismo; las utilidades son el objetivo de la sociedad y su reparto se efectúa en proporción al aporte.

La aparición progresiva de estas sociedades en el orden indicado tanto en Perú como en el exterior nos muestra el proceso histórico de afirmación del capital frente al trabajo directo del comerciante. Incluso en la E.I.R.L., la aplicación del comerciante se hace en su condición de propietario y no de trabajador.

Pero lo más significativo es el hecho de que simultáneamente a este fenómeno muy conocido, se viene produciendo en el ámbito societario la irrupción de otras sociedades “de masa”, tales como las cooperativas, que agrupan ya no a los aportantes del capital, sino predominantemente a los trabajadores como aportantes de trabajo o a los consumidores como aportantes del “capital circulante”. En efecto, desde mediados del siglo pasado, estas organizaciones irrumpen mediante la conducción de empresas, pero a diferencia de las sociedades de capitales que intentan maximizar la renta del capital, éstas tienden a maximizar, la renta del trabajo o del consumidor (Galgano: 1980:225).

¿Son las cooperativas sociedades mercantiles? No, si por mercantiles entendemos aquellas dedicadas a la especulación mercantil. Pero si por sociedad mercantil comenzamos a entender la conducción o titularidad de una empresa, entonces se inicia el proceso de incorporación de la cooperativa al mundo del derecho mercantil. Camino similar sucede en el campo del derecho vinculado a las empresas del Estado.

Entonces el nuevo fenómeno societario se caracteriza por una redefinición de los sujetos titulares de las empresas en tres polos fundamentales. Sociedades que agrupan capitales aportados por personas (fundamentalmente las sociedades anónimas). Sociedades que agrupan al factor trabajo (fundamentalmente las cooperativas de trabajadores y demás empresas autogestionarias) y sociedades

que agrupan a los consumidores (cooperativas de consumo, crédito, servicios, etcétera).

#### D. *La desmaterialización de los títulos valores*

Si al principio, la mercancía fundamental en el comercio fueron los productos artesanales y luego industriales, siendo los títulos-valores instrumentos para facilitar el cambio de los primeros, progresivamente los títulos-valores van pasando de ser instrumentos “para el comercio” a instrumentos “del comercio”, es decir “mercaderías” en sí mismas. Este fenómeno puede advertirse no sólo en la realidad sino además en las codificaciones que progresivamente van comprendiendo a los títulos-valores como cosas y bienes sujetos a la circulación con valor en sí mismos (Códigos de Honduras y Guatemala):

Pero los títulos valores muestran un camino aún más interesante en el desarrollo del derecho mercantil. Ellos enseñan que este derecho tiende a desarrollarse más en el campo de las obligaciones que en el de las cosas, aun cuando para asignarse más fuerza use de los instrumentos reales más que los del mundo de las obligaciones. Es lo que ha sucedido precisamente con los títulos valores, al ser en el fondo obligaciones, pero presentados bajo la forma de propiedad real.

Aquí podemos ver que se trata de una tendencia contradictoria, en la que dialécticamente de la propiedad se pasa al campo de las obligaciones y de aquél se toman prestados mecanismos para afirmar la ligadura entre los obligados. En otras palabras, la tendencia indica que el mundo del derecho mercantil está orientándose fundamentalmente a transformar su campo del real, al obligacional, pero afirmando a éste con los principios del derecho real. El fenómeno también se observa en el derecho civil, pero con menor fuerza.

La revolución de la informática tiende a profundizar aún más este proceso, pues incluso los títulos valores ya no existirán físicamente en un papel sino en impulsos energéticos que pueden expresarse en discos o en pantallas y transmitirse no por correo sino por impulsos eléctricos en un proceso que el profesor Alegría ha definido como la “desmaterialización” de los títulos valores (1988).

### E. La “quiebra” de la quiebra

Analizaremos aquí un fenómeno muy reciente: la revitalización de las empresas, es decir la forma cómo en los últimos años, las legislaciones y los legisladores se orientan hacia un camino inverso al que históricamente tuvieron: antes se liquidaban las empresas en quiebra, hoy se pretende evitarlo a toda costa. Ayer, el núcleo de protección eran los acreedores, el comercio y la propiedad, hoy el nuevo núcleo de seguridad es la empresa, el trabajador y la comunidad.

El cambio se ha producido en función de otra gran transformación histórica. Se trata de la aparición del factor trabajo como un valor social considerado superior. Mientras antes era despreciado, hoy se presenta como el valor fundamental: “el instrumento de la realización humana”. Por eso, la sociedad pretende defender a toda costa el puesto de trabajo y para ello caen incluso las instituciones jurídicas y sociales más fuertes.

El proceso histórico de reordenamiento de los valores propiedad-trabajo por trabajo-propiedad puede observarse en el desarrollo constitucional peruano de 1823 a 1979.

En efecto, el artículo 2 de la Constitución vigente en Perú (de 1979) señala que el trabajo es la fuente principal de la riqueza y el artículo 79 precisa que Perú es una República democrática y social . . . basada en el trabajo. Sin embargo el artículo 17, inciso 4, de la primera Constitución peruana (de 1823) disponía que para ser ciudadano era requisito no ser “jornalero” en tanto que podía ser ciudadano quien simplemente fuera “propietario”. Aun para la Constitución de 1860 (vigente hasta 1920) el derecho de sufragio correspondía sólo a quienes fueran propietarios (de bienes raíces), jefes de taller, pagaran contribuciones o supieran leer y escribir. Podía sufragar, pues, un analfabeto que fuese propietario, pero no un analfabeto asalariado.

En el Perú este proceso de protección de la empresa-trabajo y de los diversos intereses en juego dentro de ella, se viene produciendo e intensificando desde hace varias décadas. Un punto de referencia importante es el artículo 366 de la Ley de sociedades mercantiles, número 16123, de mayo de 1966, actualmente reestructurada bajo la denominación de Ley general de Sociedades del 12 de noviembre de 1984. El referido artículo estableció que el Poder Ejecutivo está facultado para ordenar la continuación forzosa de una sociedad

si la considerase de necesidad nacional y utilidad para la economía nacional y para el interés social.

Paso más definitorio en relación con el interés de los trabajadores se presentó en forma definitiva a partir de la década del setenta, donde se dictaron diversas normas con jerarquía de ley para permitir la continuación de las empresas declaradas en quiebra... “a fin de garantizar la estabilidad de los centros de trabajo...”.

En efecto, mediante el Decreto ley número 20023, de 16 de mayo de 1973, se dispuso que habiendo aparecido las comunidades laborales como copropietarias de la actividad empresarial, surgía un nuevo derecho subjetivo, que gravitaba de por medio: el de los trabajadores. Así, dicho decreto precisó que, declarada la quiebra el síndico podría comisionar, bajo su responsabilidad, “la administración” de la empresa, “a la comunidad laboral” bajo un “programa de operaciones”. Además, en el caso de que se llegara a un acuerdo con los acreedores, podría la comunidad sustituirse en las obligaciones y derechos “de la empresa”.

Mediante una nueva norma, el Decreto ley número 21584 de 10 de agosto de 1976, derogatorio del anterior, se produjo un nuevo paso al dejar de lado el requisito de la existencia de la comunidad industrial. En efecto, el nuevo dispositivo facultó para solicitar la administración provisional tanto a la comunidad laboral, “cuando ésta exista”, como a los trabajadores, mediante un comité provisional cuando la comunidad no exista. Además amplió los casos en dónde esta administración temporal puede quedar en manos de los trabajadores:

1. Quiebra.
2. Paralización de actividades en forma injustificada o sin autorización expresa y
3. Abandono de la empresa por sus propietarios.

El referido decreto ley dispuso que de producirse la transferencia de la empresa, los “trabajadores adquieren en propiedad los activos y se obligan a satisfacer el pasivo de la misma hasta el monto del valor del activo” (artículo 10), y la propiedad de la empresa será reconocida a los trabajadores en proporción al monto de sus beneficios sociales, con la obligación de transformarla en una cooperativa de producción y trabajo disolviéndose la comunidad laboral (artículo 20).

### III. EL NUEVO Y REAL “CÓDIGO DE COMERCIO PERUANO”

No nos referimos ahora a un nuevo código en el sentido formal, sino en su sentido real. Los últimos cincuenta años han demostrado lo impracticable de producir un nuevo código. Hemos insistido, por ejemplo, en que los proyectos quedaron anticuados tan sólo al paso de su debate, pues los cambios en la realidad económica son muy rápidos. Este hecho se acentuará posiblemente en los años y décadas próximas, pues asistimos ahora a un cambio aún más importante, el producido por la aportación de la informática.

En efecto, hoy se reconoce que los cambios más importantes en la historia se producen fundamentalmente ante las innovaciones tecnológicas, y así como la máquina dio lugar a la aparición del capitalismo, hoy la informática está originando un profundo cambio en el ámbito del derecho.

Las principales normas que han ido erosionando o complementando al Código de comercio peruano de 1902, son los siguientes:

1. Ley de bancos
2. Ley de títulos valores
3. Ley general de sociedades
4. Legislación sobre las bolsas de valores y el mercado bursátil
5. Legislación sobre empresas en falencia
6. Ley de la empresa individual de responsabilidad limitada
7. Ley general de cooperativas
8. Ley de empresas públicas
9. Código civil de 1984 (como legislación de obligaciones y contratos civiles y mercantiles).

Estas disposiciones si bien no son las únicas que han afectado al Código de comercio, pueden ser consideradas como las fundamentales en tal fenómeno.

El cambio no sólo es del contenido de las normas, sino que afecta la lógica a la que debe sujetarse la interpretación del Código. Así por ejemplo, si dividimos el Cdigo en tres partes fundamentales hablaríamos del sujeto, las obligaciones y las cosas.

Pues bien, en el ámbito del sujeto, como tenemos dicho, se ha pasado del comerciante individual a la persona jurídica “institución”: sociedad o empresa individual de responsabilidad limitada, como el sujeto predominante. De ahí que estas sociedades salen del ámbito de la contratación para incorporarse dentro del área de los sujetos.

Las obligaciones tienen como fuente básica a los contratos, pero habiendo sido éstos unificados en la codificación civil, en realidad deben incorporarse al Código de comercio sólo los contratos típicamente mercantiles por la especialidad o por su novedad, tales como los contratos bancarios dentro de los primeros o el *lease back* por ejemplo, dentro de los segundos.

En materia de bienes se presenta como elemento fundamental a los títulos valores y tal vez a la empresa si a ésta se le sigue legislando como un bien y no como debiera ser en calidad también de sujeto.

En resumen pues el nuevo Código de comercio peruano real (es decir el que tiene el abogado por su cuenta), puede reordenarse de la siguiente manera:

#### Personas:

- El empresario unipersonal;
- La empresa individual de responsabilidad limitada;
- Las sociedades mercantiles;
- Las cooperativas;
- Las empresas públicas;
- Las empresas de propiedad social.

#### Obligaciones:

- Legales: del titular empresario y de la empresa;
  - Corporativas: de las asociaciones empresariales;
  - Negociales: el mercado y la competencia. El mercado bursátil.
- Contratos especiales.

#### Cosas:

- Los títulos valores;
- La hacienda empresarial;
- La propiedad inmaterial.

Como puede observarse, los cambios son fundamentales no sólo en el contenido sino que se modifica incluso la lógica misma del Código.

#### IV. BIBLIOGRAFÍA

- ALEGRÍA, Héctor, "La desmaterialización de los títulos valores", *Revista de Derecho Comercial y de las Obligaciones*, Buenos Aires, núm. 126, 1988.
- BASADRE, Jorge, *Historia de la Cámara de Comercio de Lima*, Lima, Imp. Valverde S. A., 1963.
- BURGARELLI, Waldirio, *A Teoria Juridica da Empresa*, Sao Paulo, Ed. Gráfica, 1984.
- CRISTIANO, Romano, *Personificacao da Empresa*, Sao Paulo, Ed. Revista dos Tribunais, 1982.
- ESTEBAN VELASCO, Gaudencio, *El poder de decisión en las sociedades anónimas*, Madrid, Ed. Civitas S. A., 1982.
- GARRÍGUES, Joaquín, *Hacia un nuevo derecho mercantil*, Madrid, Ed. Tecnos, 1971.
- GARCÍA CALDERÓN, *Diccionario de la legislación peruana*, Lima, Ed. Imprenta del Estado, 1860.
- GALGANO, Francesco, *Las instituciones de la economía capitalista*, Valencia, Ed. F. Torres, 1980.
- , *Historia del derecho mercantil*, Barcelona, Ed. Laia, 1981.
- LAMA, Miguel Antonio de la, *Código de comercio*, Lima, Ed. Gil, 1902.
- MONTALBÁN, Andrés, *Derecho comercial*, Lima, Ed. Lumen, 1945.
- MONTOYA MANFREDI, Ulises, *Derecho comercial*, Lima, Ed. Cultural Cuzco, 1986.