

LA CONCILIACIÓN PREPROCESAL EN LOS JUICIOS CIVILES EN EL DISTRITO JUDICIAL DE LIMA: 2001¹

Por: Mg. Medardo Nizama Valladolid (2)

SUMARIO. INTRODUCCIÓN. 1. GENERALIDADES. 1.1 PROBLEMA A INVESTIGAR. 1.2 OBJETIVOS. 1.3 IMPORTANCIA DEL ESTUDIO 1.4 DIFICULTADES Y LIMITACIONES. 2. MARCO TEÓRICO. 2.1 SOBRE EL CONFLICTO 2.2 SOBRE LAS NUEVAS FORMAS DE SOLUCIONAR LOS CONFLICTOS 2.3 SOBRE LA CONCILIACIÓN 2.4 SOBRE LOS FACTORES QUE DETERMINAN LA CONCILIACIÓN PRE-PROCESAL 2.4.1 FACTOR COGNITIVO 2.4.2 FACTOR POLÍTICO – NORMATIVO 2.4.3 FACTOR SOCIO – ECONÓMICO 2.4.4 FACTOR ÉTICO. 3. MÉTODO 3.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA 3.2. HIPÓTESIS. 3.3. INSTRUMENTO DE MEDICIÓN. 3.4. PROCEDIMIENTOS 3.4.1 SELECCIÓN DE LA MUESTRA 3.4.2 TÉCNICAS DE SELECCIÓN. 3.4.3. RECOLECCIÓN DE DATOS 3.4.4 ANÁLISIS DE LOS DATOS 3.4.5 TÉCNICA ESTADÍSTICA 4. RESULTADOS FINALES 4. 1 ANÁLISIS DESCRIPTIVO 4.1.1 DE LOS LITIGANTES 4.1.2 DE LOS ABOGADOS 4.1.3 DE LOS CONCILIADORES 4.2 ANÁLISIS FACTORIAL 4.2.1 PUNTAJE QUE CORRESPONDE A LITIGANTES 4.2.2 PUNTAJE QUE CORRESPONDE A ABOGADOS 4.2.3 PUNTAJE QUE CORRESPONDE A CONCILIADORES. CONCLUSIONES. NOTAS. BIBLIOGRAFÍA.

INTRODUCCIÓN.

El presente trabajo tiene relación con otro anterior denominado "Reflexiones en torno a los derechos disponibles y la conciliación" editado en el número 3 de esta revista (diciembre del 2000). Un trabajo en el que nos ocupamos en ese entonces, no sólo de la res y los bienes, sino principalmente de las cuestiones fundamentales de los derechos disponibles y la conciliación.¹ Ahora bien, el objeto de este trabajo es el estudio del conjunto de factores que determinan la conciliación preprocesal en el Distrito Judicial de Lima. Procura adentrarse en su origen o causas y las formas en que se desarrolla dicha

conciliación. De la misma manera, intentamos dar una mirada a las conductas observables de litigantes, abogados y conciliadores. Además interesa conocer los problemas y dificultades que tienen que resolver dichos operadores en su vida diaria para mejorar los resultados obtenidos en conciliación, desde la puesta en vigencia de la Ley de Conciliación Ley N° 26872, de fecha 13 de noviembre de 1997². Es más procuramos brindar una visión general o panorámica de la conciliación preprocesal lograda en Lima, desde una perspectiva socio-jurídica, política y numérica. Los tópicos y páginas que contiene el estudio revelan tal propósito.

(*) Director de la Unidad de Investigación.



Es este, pues, un estudio preliminar y de carácter exploratorio. Un trabajo de índole causal explicativo, con empleo de métodos y procedimientos propios de la investigación de campo.³ Una investigación, cuyo diseño elegido se ejecuta sobre la base de datos observables en la realidad; los cuales son extraídos y contrastado con los avances teóricos de la misma conciliación. Por esta razón es que resultan aplicables no sólo los métodos tradicionales de la investigación jurídica sino también los métodos desarrollados por las ciencias sociales,⁴ tal como la estadística que resulta muy útil en el procesamiento y análisis de la información recogida según los cuestionarios aplicados oportunamente.

El estudio además de una introducción consta de un primer punto denominado generalidades y que comprende el problema a investigar, objetivos, importancia, dificultades y limitaciones del estudio; segundo el marco teórico que abarca ideas sobre el conflicto, nuevas formas de solucionarlos, ideas sobre la conciliación, factores que determinan la conciliación: cognitivo político – normativo, socio-económico y ético; tercero, el método que desarrolla el planteamiento del problema, la hipótesis, instrumento de medición y procedimientos, que a su vez, comprende: la selección de la muestra, técnica de solución, recolección y análisis de datos, etc.; cuarto, en el que se exhiben en gráficos los resultados finales del estudio: el análisis descriptivo y un análisis factorial, respectivamente. En ambos análisis el estudio rebela que el factor cognitivo metodológico es el que determina, en mayor medida, la conciliación en las tres unidades de análisis: litigantes, abogados y conciliadores. Al mismo tiempo, aparece un listado de once conclusiones y una bibliografía final.

GENERALIDADES:

1.1 Problema a investigar.

Por lo general en nuestro país, y en particular, en el Distrito Judicial de Lima existe un alto

grado de conflictividad en materia de alimentos, desalojo, etc. que afecta la vida humana en lo cognitivo, político-normativo, socio-económico, ético, etc. Por esta razón, en el 2002, nos propusimos realizar un estudio de investigación, en el que se dieran a conocer los fundamentos teóricos y las prácticas conciliatorias que operan como medios alternativos de eficaz solución a la conflictividad reinante en dichos distritos judiciales.

En efecto se trata de conocer y saber aplicar las técnicas conciliatorias preprocesales en la solución de conflictos, para evitar no sólo gastos de dinero entre los ciudadanos sino también evitar pérdida de tiempo y disgustos personales. Asimismo, el trabajo está orientado a elaborar una teoría y metodología donde los litigantes resulten ganadores al producir soluciones consensuales, creativas y satisfactorias para todos. Cada litigante que participa en la conciliación preprocesal en los centros de conciliación gana algo y el conflicto se resuelve total o parcialmente, de manera constructiva y sin ir a juicio. He ahí la importancia del trabajo en el contexto de la política de investigación que entraña la facultad.

Por esta razón, el problema a investigar se sintetiza en la siguiente interrogante: ¿Cuáles son los factores que determinan la conciliación preprocesal en los juicios civiles en el distrito judicial de Lima: 2001? Lógicamente, al enunciado de este problema central corresponde formular los siguientes objetivos:

1.2. OBJETIVOS GENERALES:

ESTABLECER cuáles son los factores determinantes de la conciliación preprocesal en los juicios civiles en el Distrito Judicial de Lima: 2001.

CONTRIBUIR al desarrollo de la investigación socio-jurídica en el campo de la conciliación preprocesal.



INCULCAR el dominio y aplicación de las técnicas conciliatorias en la resolución de conflictos.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

EVALUAR los factores que determinan, en mayor medida la conciliación preprocesal en litigantes, abogados y conciliadores respectivamente.

DETERMINAR e **INTERPRETAR** la relación entre los elementos cognitivos, sociales, económicos, políticos etc. que influyen en la conciliación preprocesal.

IMPULSAR iniciativas en materia de conciliación preprocesal a favor de la ciudadanía residente en Lima, utilizando los medios de comunicación social masiva.

Respecto al contexto del estudio referimos que se escogió el ámbito del distrito judicial de Lima, seleccionando los centros de conciliación y las unidades de análisis de litigantes, abogados y conciliadores que operaban en el mismo ámbito territorial. Asimismo, fueron discernidas las siguientes variables independientes: la cognitiva-metodológica, política-normativa, socio-económica y ética.

1.3. Importancia del estudio.

Básicamente el aporte científico del estudio consiste en el logro de la aplicación de los resultados del trabajo para una mejor solución del conflicto ⁵ entre la población, asimismo lograr un impulso y desarrollo de la investigación socio-jurídica en el campo de la conciliación preprocesal; y la eficacia del uso y aplicación de las técnicas conciliatorias por los litigantes abogados y conciliadores. Entre tanto creemos en la utilidad del presente estudio en el sentido de transmitir una teoría y metodología donde los litigantes resulten ganadores produciendo soluciones consensuales y satisfactorias para todos. Asimismo, desarrollar mayores

conocimientos, actitudes, habilidades y destrezas para aplicar con éxito los principios y técnicas modernas conciliatorias a todos los casos en conflicto; en especial los que se refieren a los juicios de alimentos, desalojo, etc. En esta era de la globalización no se justifica el desconocimiento total o parcial de los medios o técnicas de solución de conflictos. La mayoría de los ciudadanos debe lograr por sí mismo la solución de sus conflictos y no trasladar sus problemas a los centros de conciliación y otras instituciones que resuelven ese tipo de controversias.

1.4 Dificultades y limitaciones.

Desde un principio fueron muchas las dificultades y limitaciones que se tuvo en la elaboración del estudio. Tal por ejemplo, la insuficiencia de fuentes nacionales o extranjeras referentes al tema. En el mercado científico nacional es evidente la escasez de libros, revistas y otros materiales recientes, tanto en español como en otras lenguas extranjeras, las mismas que no han sido traducidas al castellano. En efecto, ante la falta de doctrina, legislación y jurisprudencia reciente, en materia de conciliación preprocesal tuvimos que recurrir al apoyo de otros medios, tales como la consulta a expertos, búsqueda en internet, etc. Por último, debemos referir una limitación lamentable en esta investigación consistente en el hecho de no haber abordado el tratamiento de los procesos civiles que no fueron conciliados en los centros de conciliación de Lima. Hemos reservado esta tarea, quedando el compromiso de realizarla pronto, otro estudio, en el que se abordará en un año reciente el análisis de los procesos conciliados y no conciliados en el mismo distrito judicial.

2. Marco teórico.

2.1 Sobre el conflicto.

Desde la antigüedad que el hombre inició su convivencia en estos lugares conoció el conflicto



o contienda; y desde entonces coexistió con dicho conflicto. Seguramente que esta coexistencia perdurará siempre, debido a que en el hombre usualmente prima el antagonismo. "Conflicto" proviene de la antigua voz latina *conflictus*, relacionada con el verbo *confligere*, que significa pelear, combatir, o luchar. CABANELLAS, lo define como "oposición de intereses en que las partes no ceden. También significa choque o colisión de derechos y pretensiones"³. Por su parte BOULDING acertadamente expresa que el conflicto es una "situación de competencia en la que cada una de las partes, conscientemente desea ocupar una posición que es incompatible con los deseos de la otra"⁴. Lo dicho resulta claro y solo cabe agregar que no sólo se limita a desear, sino que realiza las actitudes necesarias para lograr dicha posición.

Tenemos, pues, que los conflictos fluyen como consecuencia de la escasa o nula comunicación entre las personas, lo que crea perjuicios, animadversiones, malos entendidos, miedos, falta de reglas preestablecidas, etc. Son también el resultado de la falta de sinceridad, la existencia de intereses particulares; el problema de escasez de recursos, o su mala distribución, así como la presencia de la intención negativa entre una persona o grupo hacia otra u otras. Es notorio también, cómo la defensa de los propios valores, opiniones, intereses, creencias; diferencias culturales, raciales, socioeconómicas; luchas por el poder, etc. detonan rivalidades.

Ante los agravios las personas responden cada una de distinta manera: algunos optan por no hacer nada; otros redefinen el problema culpando a otro; la mayoría se atreve a presentar un reclamo exigiendo al responsable un cambio de actitud. Es así, que cuando las necesidades de los individuos no se ven satisfechas, surge el conflicto y toda intervención para resolverlo está destinada a fracasar, salvo que se elimine la causa del mismo. Determinar cuál es el origen de la desavenencia favorece encontrar la forma de cómo conducirnos ante el conflicto para solucionarlo.

Estamos frente a un conflicto latente cuando las partes aún no han percibido la existencia de una relación opuesta. Si dicha oposición se va revelando, y alguna de las partes, al sentirse estorbada o agredida, manifiesta su inconformidad de modo expreso, nos encontramos ya frente a un conflicto manifiesto.

Evidentemente, no todos los conflictos son iguales, algunos se solucionarán con facilidad, otros tardarán más tiempo y esfuerzo, y otros simplemente no encontrarán formas de arreglo. Marianella Ledesma⁵ distingue niveles de intensidad de un conflicto escalándolos en: "roces" insignificantes, "choques" de mediana intensidad y "crisis" graves. Lo más apropiado para enfriar los roces, antes de que se conviertan en choques y más tarde en crisis, es abstenerse de recurrir a reflejos equivocados como la incomunicación o los juegos de poder. Lo recomendable es inhibirse de cualquier acción para evitar que la tensión aumente.

Un conflicto será jurídico siempre que tenga relevancia jurídica; es decir, cuando la materia de los intereses opuestos ha sido advertida en el sistema jurídico de una sociedad políticamente organizada. Para enfrentarlo no necesariamente se tiene que competir en instancia judicial, sino que puede optarse por llegar a un acuerdo en el que ambas personas con intereses opuestos puedan beneficiarse. De esta manera, el conflicto no siempre será algo destructivo, al contrario, en varias ocasiones puede colaborar con el desarrollo de personas, empresas y sociedades.

2.2 SOBRE LAS NUEVAS FORMAS DE SOLUCIONAR LOS CONFLICTOS.

Para solucionar las diferencias, divergencias o desacuerdos que afectan a las normas del orden público, el sistema jurídico ha regulado la autodefensa, la autocomposición y la heterocomposición.

Lo habitual es que las partes busquen solucionar sus controversias mediante el proceso judi-



cial; sin embargo, nuestro ordenamiento regula otros medios, más rápidos, más económicos y más efectivos, llamados medios alternativos de resolución de conflictos, como la negociación, mediación, conciliación, arbitraje y transacción. De esa manera, lo que se intenta es encontrar una "solución compartida, conversada, negociada" en el que ambas partes puedan satisfacer al máximo sus posiciones e intereses, bajo un "esquema ganador-ganador" sin tener que recurrir a un proceso judicial, ahorrando tiempo y dinero.

Compartimos la opinión de ORMACHEA, cuando explica que la intención de los MARC's no es competir, desplazar o desprestigiar al Poder Judicial, "sino más bien servirle de complemento", a fin de "contribuir" con este aparato judicial en la "mejora de la administración de justicia"⁷.

En la negociación, medio autocompositivo por excelencia, no va a existir ningún intermedio; pues, se trata de llegar a un acuerdo por el tratamiento directo solamente de las partes. Asimismo referimos que "existen dos tipos de negociación": una que está "basada en posiciones", y la otra, que está "basada en intereses"; los resultados que se obtienen de la primera "desperdician recursos y beneficios para ambas partes"; a diferencia de la segunda, que logra "resultados" con "mutuo beneficio y hasta mejora la relación de las partes"⁸.

En la mediación un tercero independiente llamado mediador ayuda a las partes en conflicto a identificar temas que se hallen en desacuerdo⁹; los mediadores, no son jueces, ni van a decidir por las partes, tampoco buscan favorecer más a uno que a otro, sólo son "facilitadores del diálogo"; no tienen la facultad de dar propuestas de solución, por lo que tendrán que conducir hábilmente el proceso hacia una solución, la que deberá ser producto del "esfuerzo desarrollado por las propias partes"¹¹.

La conciliación, figura muy semejante a la me-

diación, se diferencia de ella porque aquí el conciliador sí puede proponer soluciones, pero estas no son vinculantes, pues la decisión final la tienen las partes.

En el arbitraje, el proceso se encuentra bajo mayor control del tercero (árbitro) que de las partes; además que a este se le ha otorgado el poder de emitir decisiones vinculatorias para finalizar la disputa. Su gran ventaja es que es más rápido. La decisión del árbitro se plasma en un "convenio arbitral", el cual impide a los jueces y tribunales conocer de las cuestiones litigiosas sometidas a arbitraje. Esta exclusión por supuesto está condicionada a que la parte a quien interese lo invoque oportunamente mediante la excepción de "convenio arbitral"¹².

Por la transacción, las partes al hacerse "recíprocas concesiones eliminan el pleito o la incertidumbre sobre una relación jurídica y se establece el estado de cosas que los contratantes reconocen y admiten para lo sucesivo"¹³. Para nuestro anterior Código Civil (1936) como para el actual, la transacción no es considerada como un contrato sino como una forma de extinguir obligaciones.

2.3 SOBRE LA CONCILIACIÓN.

La conciliación es un mecanismo por el cual las partes en conflicto se reúnen para resolver sus diferencias antes o al paralelo de un proceso judicial, con la ayuda de un intermediario, el conciliador, el cual facilitará su diálogo y se asegurará que el acuerdo sea legal. Tiene como principales ventajas el ahorro de tiempo y dinero que se desperdiciaría ingresando a un proceso judicial. De esta manera cumple con los principios de economía y celeridad de la conciliación. Asimismo, la ley le otorga el uso de los principios de la equidad, imparcialidad, neutralidad, buena fe, confidencialidad, veracidad, legalidad, y empoderamiento. Ello significa que en el procedimiento conciliatorio estos principios rigen tanto para el conciliador como para las partes; de manera que el acuerdo resulte de un proceso justo y legal.



La principal característica de la conciliación es que es un acto consensual, ello significa que son los participantes directos del conflicto quienes deciden la solución de este, lo que hace que su acuerdo se pueda cumplir con mayor eficacia en la realidad. La autonomía de la voluntad es un principio del Derecho que permite a las personas crearse sus propias normas para regular su conducta, estas normas no deben atentar contra el ordenamiento jurídico, orden público o buenas costumbres.

En la conciliación la autonomía de la voluntad se refiere a la potestad de las partes para establecer su propio acuerdo, al cual se va ajustar su conducta futura, teniendo en cuenta aquí también los límites de este principio: ordenamiento jurídico, orden público o buenas costumbres; de lo contrario, el acuerdo al que han arribado sería nulo.

La consensualidad y autonomía de las partes en la conciliación en nada contradice a la obligatoriedad de la conciliación antes del proceso para algunas materias; pues esta se refiere al deber de tener que asistir a una audiencia de conciliación, y no al deber de llegar a un acuerdo.

2.4 SOBRE LOS FACTORES QUE DETERMINAN LA CONCILIACIÓN PRE-PROCESAL.

Entender la diferencia básica entre el procedimiento conciliatorio extrajudicial y el proceso judicial es sencillo: mientras que en la conciliación las soluciones son dadas por las mismas partes, con modos voluntarios y creativos; en un proceso judicial las soluciones que se dan son de tipo coactiva y legal. Si bien el beneficio es visto con tanta claridad en la norma, no sucede lo mismo en nuestra realidad, pues no llega a ser de masiva aceptación en nuestra sociedad. La presente investigación ocupa al sector que se adhiere y utiliza la conciliación como un mecanismo de solución. Tiene por objeto, el estudio de los factores que determinan la conciliación

preprocesal. Se intenta profundizar en el origen, causas, condiciones, conductas, problemas o trabas que determinan la conciliación en litigantes, abogados y conciliadores.

Los litigantes analizados en esta investigación, están involucrados en un desacuerdo y les interesa fundamentalmente resolverlo con ahorro de tiempo y dinero. Así también se ha estudiado el comportamiento de los abogados, quienes gracias a su moderna formación, dejan de lado la concepción legalista de vencer con pleito judicial y tienen más bien interés en una rápida y eficaz solución para la desavenencia. Por último, también son materia de este análisis los conciliadores, quienes gracias a su formación y capacitación conciben a la conciliación como un medio alternativo para reducir la conflictividad. Y en pro de la tranquilidad social y la promoción de la paz desarrollan técnicas conciliatorias.

2.4.1 Factor cognitivo.

Este factor esta referido al nivel de formación en conocimientos, información, capacitación, etc. que tienen los conciliadores, las partes y sus abogados. De modo tal que se pretende determinar qué grado de influencia tiene este factor sobre los sujetos que actúan dentro de la geografía del Distrito Judicial de Lima.

La doctrina refiere que un obstáculo principal para que las personas no opten por conciliar, es la falta de conocimiento e información; difundirla es un deber de los centros de conciliación, del Ministerio de Justicia, del conciliador, del abogado, de las personas que ya han conciliado, y en general, de todo aquel que ya tenga conocimiento de esta institución; de manera que al presentarse un conflicto en la sociedad, la conciliación sea una verdadera opción.

Un "gran segmento de abogados tiene la mentalidad de litigio grabada en su desarrollo profesional". Si a ello le sumamos la incertidumbre laboral es lógico pensar que se rechace a la



conciliación extrajudicial. Sin embargo, su aceptación es conocida y difundida desde hace décadas en “Europa, Estados Unidos”¹⁴ y más recientemente en “Latinoamérica”. De modo tal, que se tienen formados abogados preventivos, quienes sienten como función profesional procurar a sus clientes soluciones eficaces, tomando el papel de asesor de las partes, representante de una de ellas, o asesor del centro de conciliación. De esta manera, el abogado colabora con el diseño, definición y propuesta de solución de sus patrocinados.

Para ser conciliador extrajudicial no es necesario tener estudios superiores ni una formación legal; el requisito es contar con la capacitación y acreditación por el Ministerio de Justicia; ello les permitirá estar inscritos en un Centro de Conciliación. Un conciliador para dirigir una audiencia de conciliación maneja técnicas de comunicación, sabe cómo escuchar, cómo hablar, cómo plantear preguntas y hasta replantear dichas preguntas y enunciados; pues una de sus funciones es facilitar el diálogo, de modo que constantemente deberá capacitarse y actualizarse.

La “comunicación”¹⁵ es un factor central que deberá tomar en cuenta el conciliador en la interacción de las personas. Es este proceso el que más sufre distorsiones e interrupciones. Es por ello imprescindible establecer una sintonía adecuada. Utilizar la mejor manera para expresar algo, ello permitirá obtener credibilidad e interés, que se adquiere sobretodo con lenguaje corporal y tono de voz. De esa manera, el conciliador que domine sus técnicas de negociación y comunicación ayudará a conseguir el acuerdo de las partes en menor tiempo y con mayor eficacia.

2.4.2 Factor político - normativo.

Este factor establece que cada vez que se participe en una conciliación pre procesal, los sujetos intervinientes se conducirán por la Ley N° 26872 y normas conexas.

El Estado declara de interés nacional la institucionalización y desarrollo de la conciliación propiciando una cultura de paz, para ello dicta la Ley de Conciliación y su Reglamento; y también procura su difusión. Dicha intención no es conocida por todos los miembros de la sociedad, es más, aquellos que saben de su existencia no la conocen en su completa extensión o conociéndola no hacen uso de ella. Se busca en este estudio que los sujetos concientemente declaren en qué forma este factor es determinante para que arriben a un arreglo o para que recomienden a la conciliación como una forma sugerente de solución.

2.4.3. Factor socio – económico.

Los ingresos, egresos, status, estilos de vida, formas, actividades, hábitos, costumbres, etc. determinan que el actuar de las personas sea de tal o cual modo. Para este estudio se ha querido identificar en qué medida dichas variables propenden a la conciliación preprocesal, y también cuál es el perfil de los sujetos que concilian.

Como en todo procedimiento, la conciliación tiene pasos a seguir; pasos que significan gasto para las partes. El procedimiento se inicia con la solicitud y finaliza con el acta, que en su mayoría de veces contendrá el acuerdo al que han arribado las partes, y que por Ley constituye título de ejecución. El principio de economía considera que también debe tomarse en cuenta el tiempo que se gasta. Así, un procedimiento de conciliación tiene una duración máxima de treinta días, a diferencia de un proceso judicial que nos demanda en teoría mínimamente tres meses, hecho que sabemos no es tan cierto por la abultada carga procesal que soportan los juzgados.

2.4.4. Factor ético.

Uno de los factores centrales para lograr una cultura de paz, en la sociedad en general y en la sociedad limeña en particular, es el clima de



confianza en las relaciones humanas, y esto tiene como base un cuadro ético conductual de las personas. El que las personas tengan comportamientos razonables, objetivos y con valores éticos genera confianza en la sociedad y evita conflictos. Analizar este factor en los sujetos observados, nos permite identificar si es o no relevante, y en qué medida se tiene en cuenta al momento de conciliar.

La labor profesional del conciliador debe partir de una sólida base moral, la misma que permite desarrollar en él su imagen como persona de confianza, y sumada su eficiente capacidad profesional le dará al centro de conciliación el sello de calidad y garantía, contrario a representar conciliadores mediocres y corruptos. Es importante tener en cuenta que si el conciliador saltase una etapa, o alterase el orden, corre el riesgo de que el encuentro pierda el rumbo y no llegue al acuerdo final.

Es labor del abogado moderno y competitivo encontrar soluciones para su cliente. Su función es "resolver conflictos y eso incluye primeramente entender el desacuerdo, con todo lo que ello significa"¹⁶. En efecto, primero debe "prestar atención al cliente en todo (sentimientos, conducta, actitud, información, etc.)"¹⁷ y, obviamente, a la diferencia misma (naturaleza, elementos, alcances, consecuencias, etc.). Asimismo, debe revisar la posibilidad de su resolución y los mecanismos que deben emplearse para tal efecto. En otras palabras, el abogado debe entender la situación presentada y determinar el mecanismo más adecuado para resolverla. El mismo abogado entonces estará en capacidad de discernir entre los casos en donde debe "litigar, negociar, conciliar o mediar"¹⁸.

En conclusión, conservar la ética en todo el procedimiento es un deber tanto de las partes que traen problemas entre manos, como del abogado que induce a sus clientes a la conciliación; y así también, es un deber del conciliador quien en todo momento intentará conciliar a las partes en los juicios civiles que tenga que asesorar an-

tes de ir a juicio. Los valores que se traigan serán de vital importancia para llegar a un acuerdo pronto y justo, sin ninguna mala intención, de manera que el éxito sea para todos y al máximo.

3. MÉTODO.

3.1 Planteamiento del problema.

En cuanto a este planteamiento reiteramos que este se sintetiza en la siguiente interrogante: "¿CUÁLES SON LOS FACTORES QUE DETERMINAN LA CONCILIACIÓN PRE-PROCESAL EN LOS JUICIOS CIVILES EN EL DISTRITO JUDICIAL DE LIMA: 2001?"

3.2 Hipótesis.

Los factores que determinan la conciliación preprocesal, en los juicios civiles en el distrito judicial de Lima, son de carácter cognitivo, político- normativo, socio-económico, ético, etc.

3.3 Instrumento de medición.

Se elaboró un cuestionario estándar estructurado para cada unidad de análisis, las mismas que fueron tres: litigantes, abogados y conciliadores.

3.4 Procedimientos.

3.4.1 Selección de la muestra.

Se trabajó con 650 sujetos, distribuidos en tres unidades: 350 litigantes, 220 abogados y 80 conciliadores.

3.4.2. Técnica de selección.

Muestreo estratificado proporcional al tamaño, con una confiabilidad del 95%, aplicándose para ello el Alpha de Conbrach.

3.4.3 Recolección de datos.



En esta tarea de recopilación de datos se aplicaron tres encuestas a las tres unidades de análisis mencionadas

3.4.4 Análisis de datos.

El mismo que fue realizado con el apoyo de un estadístico, una PC y un paquete estadístico (SPSS. 10).

3.4.5 Técnica estadística.

La técnica estadística aplicada fue el análisis descriptivo y factorial.

4. RESULTADOS FINALES *

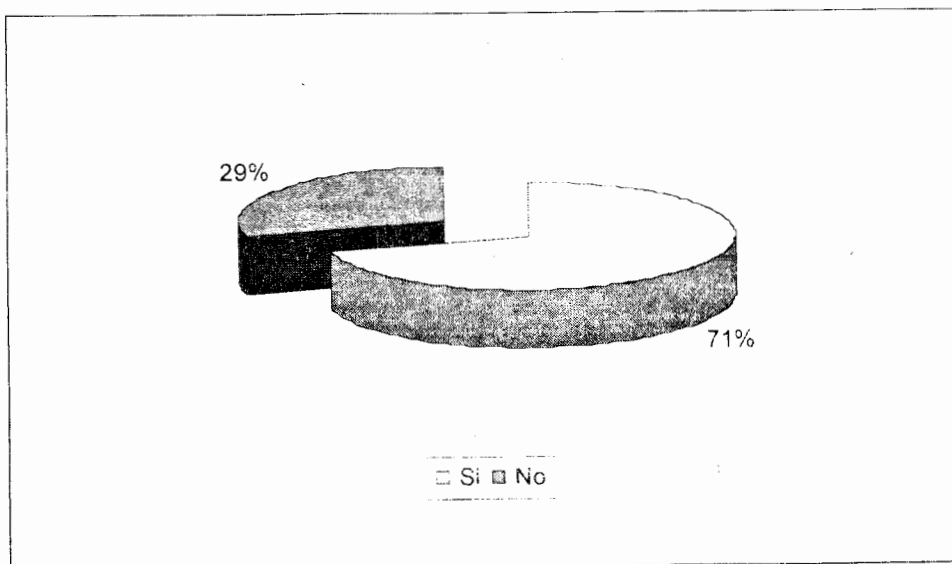
4.1 ANÁLISIS DESCRIPTIVO

A continuación presentamos algunos resultados de este estudio de investigación 2002, en forma de tablas y gráficos. La primera unidad de análisis corresponde a litigantes; la segunda unidad de análisis exhibe los resultados obtenidos en abogados; y la tercera unidad de análisis corresponde a los conciliadores. Tal como hemos dicho en el pie de página sólo presentamos los resultados de los factores que han determinado la conciliación, en mayor medida. En cuanto a los resultados de los otros factores, no los hemos consignado porque no tienen mayor peso o significación en dicho estudio.

4.1.1. De los litigantes.

Factor cognitivo-metodológico

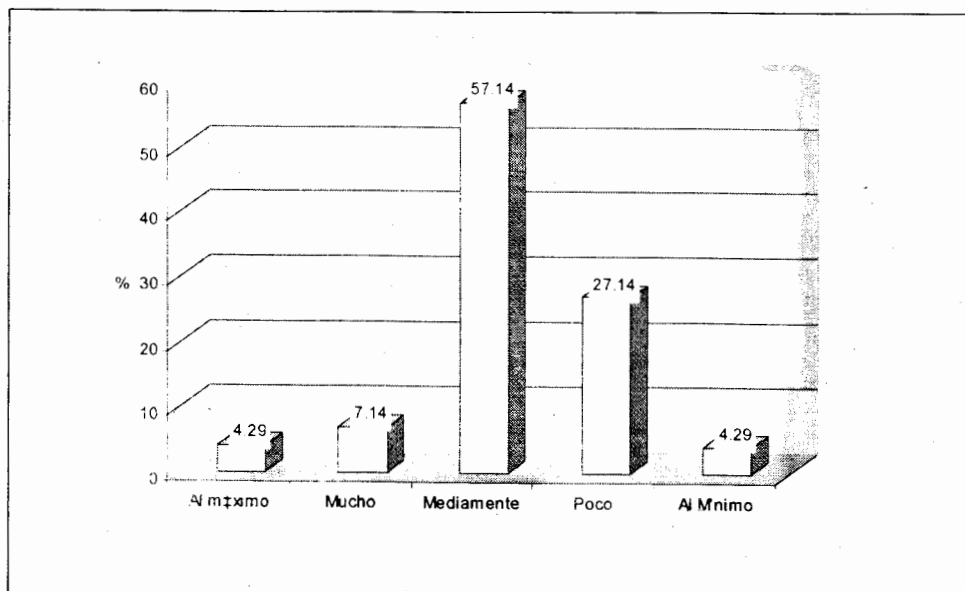
Gráfico N° 1
NIVEL DE FORMACIÓN



Respecto a la pregunta ¿Ha recibido alguna información sobre conciliación? Se aprecia que el 71% de litigantes sí ha recibido información sobre conciliación y el 29% no ha recibido dicha información.



Gráfico Nro. 2
NIVEL TEMPERANCIA



Con respecto a la pregunta ¿En qué medida se esforzó por obtener la conciliación en su caso? se aprecia que el 57.14% de litigantes se esforzó medianamente en obtener la conciliación de su caso, el 27.14% se esforzó poco y un escaso 4.29% refiere haberse esforzado al máximo.

TABLA N°. 3
NIVEL DE TEMPERANCIA

	Muestra	Porcentaje
Una	249	71.1
Dos	73	20.9
Más de dos	28	8.0
Total	350	100.0

A la pregunta ¿Cuántas conciliaciones ha realizado en el último año? el 71% de litigantes manifiesta haber realizado una forma conciliatoria, y el 20.9% dos formulas conciliatorias



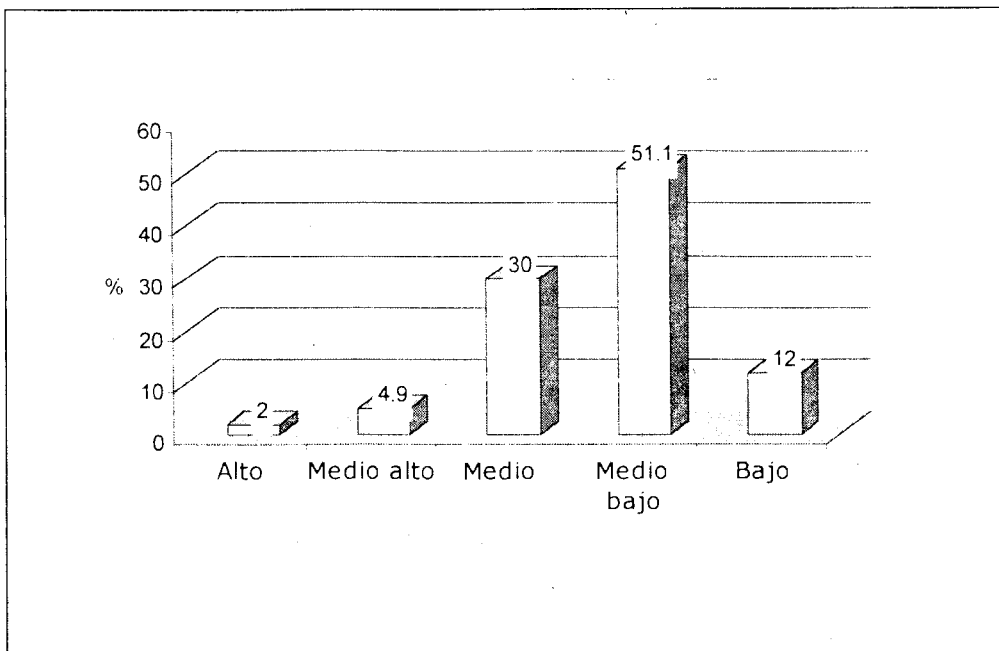
Factor socio- económico.

Tabla N° 1
NIVEL ECONÓMICO.

	Muestra	Porcentaje
Menor de 460 soles	32	9.14
De 461 a 1840 soles	179	51.14
De 1841 a 4600 soles	110	31.43
Mayor que 4601 soles	29	8
Total	350	100

Con respecto a la pregunta ¿Cuál es su nivel mensual de ingreso familiar? se observa que el 51.14% de litigantes tiene un ingreso mensual familiar de 461 soles a 1840 soles y el 31.43% de litigantes tiene ingreso mensual familiar de 1841 soles a 4600 soles.

Grafico N°. 2
EXTRACTO SOCIAL.



En lo que se refiere a la pregunta ¿Su estrato social es? se advierte que el 51.1% de litigantes tiene como estrato social medio bajo, asimismo el estrato medio tiene 30%; y el estrato bajo posee un 12%.



4.1.2 ABOGADOS

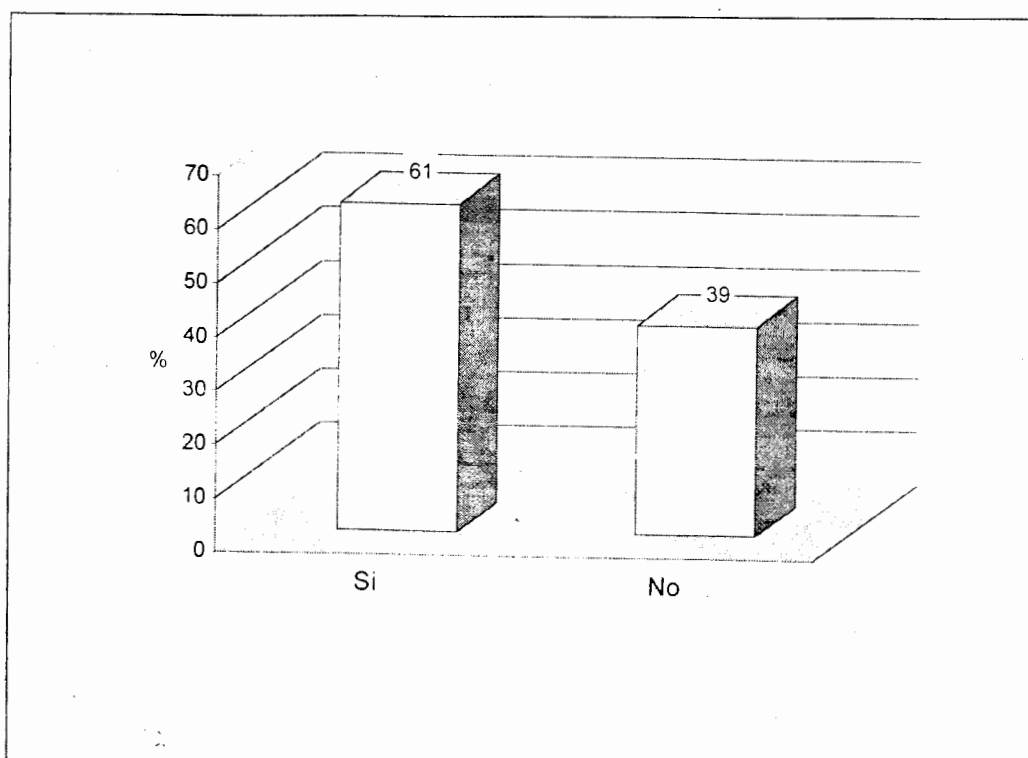
Factor cognitivo-metodológico.

Tabla N° 1
FORMACIÓN PROFESIONAL

	Muestra	Porcentaje
Tradicional	163	25.9
Moderno	57	74.1
Total	220	100.0

A la pregunta ¿cómo califica la formación profesional que ha recibido en la universidad? se indica que el 25.9% de abogados califica como tradicional la formación profesional que ha recibido en la universidad, y el 74.1% de abogadas considera como moderna dicha formación profesional.

Gráfico N° 1
NIVEL DE CAPACITACIÓN.



Respecto a la pregunta ¿Se ha capacitado usted en materia de conciliación? se consigna que el 61% de abogados se ha capacitado en materia de conciliación y el 39% no se ha capacitado.

**Factor político-normativo**Tabla N °2
POLÍTICA ESTATAL.

	Muestra	Porcentaje
Muy de acuerdo	3	1.36
De acuerdo	149	67.73
Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	41	18.64
En desacuerdo	21	9.55
Muy en desacuerdo	6	2.73
Total	220	100.0

Respecto a la pregunta ¿Considera Ud. que el Estado promueve la conciliación en la población limeña? se aprecia que el 69.55% de abogados están de acuerdo que el Estado promueve la conciliación en la Lima, mientras que el 16.36% de abogados no está ni de acuerdo, ni en desacuerdo.

Tabla N °3
NIVEL NORMATIVO.

	Muestra	Porcentaje
Muy de acuerdo	4	1.82
De acuerdo	153	69.55
Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	33	16.36
En desacuerdo	14	6.36
Muy en desacuerdo	13	5.91
Total	220	100.00

En lo que se refiere a la pregunta ¿Considera Ud. que la Ley de Conciliación N° 26782, ha logrado institucionalizar la conciliación extrajudicial como un medio de solución de conflictos? se observa que el 67.73% de abogados están de acuerdo en considerar que la Ley ha logrado institucionalizar dicha conciliación, mientras que el 18.64% consideran que no están, ni de acuerdo ni en desacuerdo.



4.1.3 CONCILIADORES

Factor cognitivo-metodológico

Tabla N° 1
FORMACIÓN PROFESIONAL

	Muestra	Porcentaje
Tradicional	19	23.75
Moderna	52	65
Si formación profesional	9	11.25
Total	80	100

En lo que se refiere a la pregunta ¿Cómo calificaría la formación profesional que ha recibido en la universidad? se aprecia que el 65% de conciliadores ha recibido una formación profesional moderna, mientras que el 23.75% ha recibido una formación profesional tradicional; y el 11.25 % de conciliadores refiere no tener formación profesional alguna.

Tabla N° 2
NIVEL DE CAPACITACIÓN

	Muestra	Porcentaje
Por cursos	63	78.75
Por seminarios	8	10
Por forums	5	6.25
Por lectura	3	3.75
Otros	1	1.25
Total	80	100

Respecto a la pregunta ¿En qué tipo de eventos usted ha recibido capacitación? se observa en esta tabla que el 78.75% de conciliadores han recibido capacitación por cursos; el 10% de conciliadores recibieron capacitación por seminarios; el 6.25% de conciliadores recibieron capacitación por forums; el 3.75 de conciliadores recibieron capacitación por lectura; y el 1.25% de conciliadores han recibido otras formas de capacitación.



Tabla N° 3
NIVEL DE TEMPERANCIA

	Muestra	Porcentaje
Al máximo	59	73.75
Mucho	11	13.75
Medianamente	6	7.5
Poco	3	3.75
Al mínimo	1	1.25
Total	80	100

Con respecto a la pregunta ¿En qué medida usted trató de lograr la conciliación de los litigantes? se indica que el 73.75% de conciliadores trató de lograr la conciliación al máximo; el 13.75% de conciliadores trato de lograr la conciliación en mucho; el 7.5% de conciliadores trato de lograr la conciliación en forma mediana; el 3.75% trató de lograr dicha conciliación haciendo un poco esfuerzo; y el 1.25% trató de lograr al mínimo.

Factor político-normativo

Tabla N° 4
POLÍTICA ESTATAL

	Muestra	Porcentaje
Muy de acuerdo	1	1.25
De acuerdo	63	78.75
Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	8	10
En desacuerdo	7	8.75
Muy en desacuerdo	1	1.25
Total	80	100

A la pregunta ¿Considera Ud. que el Estado promueve la conciliación en la población de Lima? vemos que el 78.75% de conciliadores está de acuerdo en que el Estado promueve la conciliación en Lima; el 10% de conciliadores considera que no está ni de acuerdo, ni en desacuerdo; el 8.75% de conciliadores está en desacuerdo; el 1.25% de conciliadores considera que está muy en desacuerdo y el 1.25% dconciliadores considera muy de acuerdo en que el Estado promueve la conciliación en la población limeña.



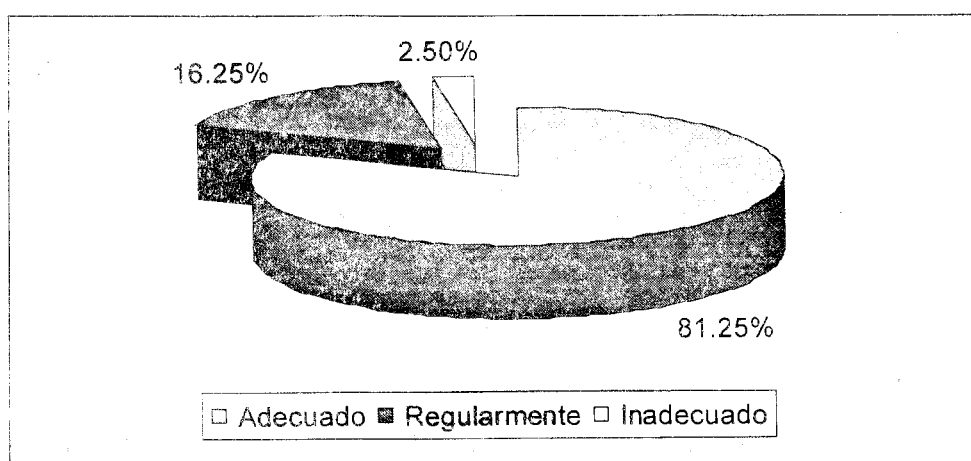
Tabla N° 5
NIVEL NORMATIVO

	Muestra	Porcentaje
Muy de acuerdo	5	6.25
De acuerdo	53	66.25
Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	13	16.25
En desacuerdo	7	8.75
Muy en desacuerdo	2	2.5
Total	80	100

En lo referente a la pregunta ¿Considera usted que la Ley de Conciliación N° 26782 ha logrado institucionalizar la conciliación como un medio de solución de conflictos? se aprecia que el 66.25% de conciliadores está de acuerdo que la referida Ley ha logrado institucionalizar la conciliación como un medio de solución de conflictos; el 16.25% considera estar ni de acuerdo ni en desacuerdo; el 8.75% de conciliadores está en desacuerdo; el 6.25% de conciliadores está muy de acuerdo; y el 2.5% de conciliadores está muy en desacuerdo en considerar que la Ley de conciliación N° 26782 ha logrado institucionalizar la conciliación como un medio de solución de conflictos en Lima.

Factor ético.

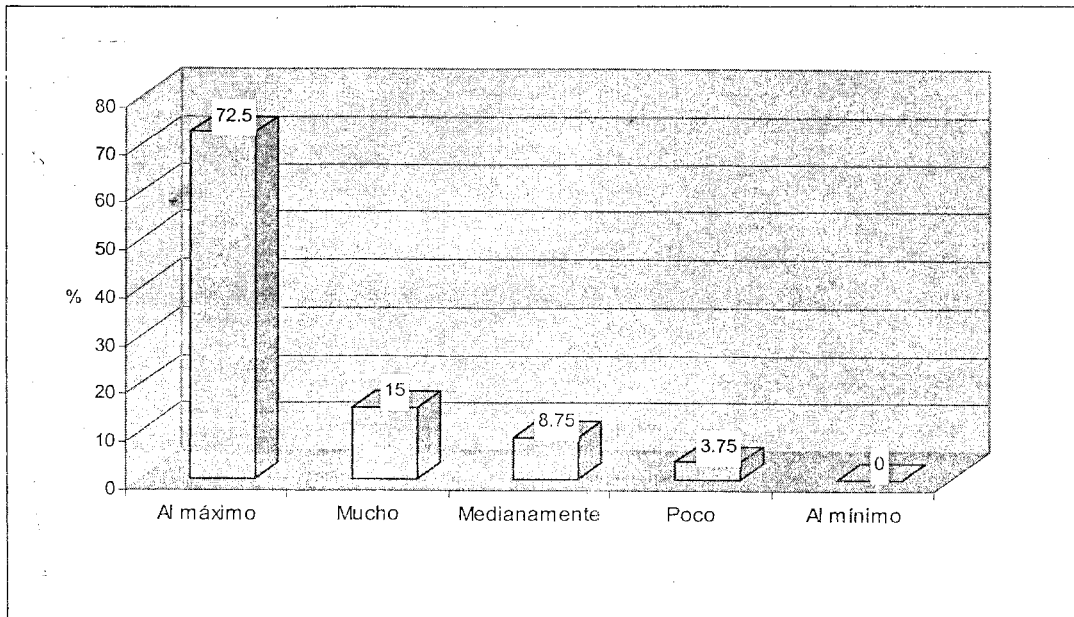
Gráfico N° 1
NIVEL VALORATIVO



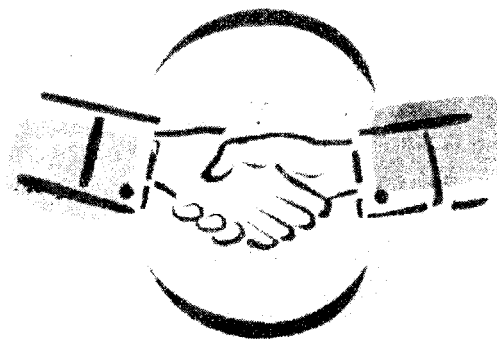
Con respecto a la pregunta ¿Considera Ud. que el procedimiento conciliatorio es el medio adecuado o inadecuado para propiciar una cultura de paz en la sociedad limeña? se indica que el 81.25% de conciliadores considera que este procedimiento conciliatorio es el medio adecuado para propiciar una cultura de paz en Lima, mientras que el 16.25% de conciliadores considera que es el medio adecuado regular y; el 2.5% de conciliadores considera que dicho procedimiento es inadecuado para propiciar una cultura de paz en Lima.



Gráfico N° 2
ACTITUD MOTIVACIONAL



En lo que se refiere a la pregunta ¿Considera Ud. que su comportamiento en la conciliación contribuyó a que las partes logren conciliar sus controversias? se ha dicho el 72.5% de conciliadores considera que su comportamiento en la conciliación contribuyó a que las partes concilien sus controversias, mientras que el 15% de conciliadores considera que contribuyó en mucho; el 8.75% de conciliadores consideró que su comportamiento contribuyó medianamente; el 3.75% de conciliadores consideró que su comportamiento contribuyó poco; y ningún conciliador consideró que su comportamiento no influyó en dicha conciliación.



Sé transigente con tu adversario mientras estés con él en el camino, no sea que éste te entregue al Juez y luego él al carcelero.

Mateo 5:25



4.2 ANÁLISIS FACTORIAL.

Asimismo presentamos los resultados de este mismo estudio de investigación 2002, en forma de tablas de factores y componentes (1 y 2).

La tabla N° 1 corresponde a la unidad de análisis de litigantes, la tabla N° 2 corresponde a la unidad de análisis de abogados; y la tabla N° 3 corresponde a la unidad de análisis de conciliadores.

Los resultados de dichas tablas, tienen en su parte inferior, notas o glosas explicativas en las que se da cuenta de los pesos significativos que arrojó el análisis factorial del estudio.

Tabla N° 1
Resultados para la extracción de la matriz de factores comunes.
Puntajes que corresponden a litigantes.

Factor	Componente 1	Componente 2
COGNITIVO-METODOLÓGICO		
Nivel cultural	0.85	0.2
Nivel de información	0.89	0.13
Temperancia	0.86	0.25
POLÍTICA NORMATIVA		
Política estatal	0.12	0.05
Normativo	0.09	0.02
SOCIO - ECONÓMICO		
Nivel económico	0.89	0.02
Estrato social	0.76	0.01
Nivel socio profesional	0.78	0.06
ÉTICO		
Valoración	0.21	0.15
Actitud – motivacional	0.24	0.25
% de la varianza acumulada	0.86	

De la tabla que antecede se observa que en litigantes el factor que más determina la conciliación es el cognitivo-metodológico, por cuanto el indicador nivel de información consigna un peso de 0.89, el indicador temperancia posee un peso de 0.86; y el indicador cultural registra un peso de 0.85.

El otro factor determinante de la conciliación, según esta misma tabla es el socioeconómico, dado que el indicador nivel económico representa un peso de 0.89, el indicador nivel socio-profesional posee un peso de 0.78 y el indicador estrato social contiene un peso de 0.76.



Tabla N° 2
Resultados para la extracción de la matriz de factores comunes.
Puntajes que corresponden a abogados.

Factor	Componente 1	Componente 2
COGNITIVO-METODOLÓGICO		
Formación profesional	0.97	0.12
Capacitación	0.83	0.23
Publicaciones	0.71	0.16
Temperancia	0.76	0.35
POLITICA NORMATIVA		
Política estatal	0.83	0.35
Normativo	0.75	0.34
SOCIO ECONÓMICO		
Nivel socio económico	0.01	0.21
ÉTICO		
Valoración	0.04	0.34
Actitud – motivacional	0.25	0.28
% de la varianza acumulada	0.79	

De esta segunda tabla que precede se aprecia que en abogados el factor que más determina la conciliación es el cognitivo metodológico, por cuanto el indicador formación profesional consigna un peso de 0.97, el indicador capacitación posee un peso de 0.83, el indicador temperancia registra un peso de 0.76; y el indicador publicaciones consigna un peso de 0.71.

El otro factor determinante de la conciliación, según esta misma tabla es el político normativo, dado que el indicador político estatal representa un peso de 0.83, el indicador normativo posee un peso de 0.75.

“En lugar de atacarse el uno al otro pueden atacar conjuntamente el problema. En lugar de intercambiar miradas coléricas por encima de la mesa deben sentarse, uno al lado del otro, y encarar el problema común. En resumen, cambiar el enfrentamiento cara a cara por la solución del problema hombro a hombro.”

William Ury ¡Supere el no!

Tabla N° 3
Resultados para la extracción de la matriz de factores comunes.
Puntajes que corresponden a conciliadores.

Factor	Componente 1	Componente 2
COGNITIVO-METODOLÓGICO		
Formación profesional	0.86	0.12
Capacitación	0.79	0.01
Publicaciones	0.63	0.05
Temperancia	0.67	0.35
POLITICA NORMATIVA		
Política estatal	0.65	0.45
Normativo	0.87	0.03
SOCIO ECONÓMICO		
Nivel económico	0.21	0.38
Estrato social	0.19	0.63
ÉTICO		
Valoración	0.63	0.31
Actitud – motivacional	0.76	0.08
% de la varianza acumulada	0.82	

Y de esta tercera tabla que antecede se observa que los factores que más determinan la conciliación en conciliadores son tres: el factor cognitivo metodológico, con sus indicadores formación profesional que consigna un peso de 0.86, capacitación que posee un peso de 0.79, la temperancia que registra un peso de 0.67; y publicaciones consigna un peso de 0.63.

Otro factor determinante de la conciliación, según esta misma tabla es el político normativo, dado que el indicador normativo representa un peso de 0.87, y el indicador político estatal que posee un peso de 0.65.

Así también se demuestra que otro factor que determina la conciliación es el ético, por cuanto el indicador actitud-motivacional registra un peso de 0.76, y el indicador valoración consigna como peso el 0.63.

V. CONCLUSIONES.

1. El factor cognitivo-metodológico es el que determina en mayor medida, la conciliación en las tres unidades de análisis: litigantes, abogados y conciliadores.
2. En el factor cognitivo-metodológico son los niveles de información y temperancia los que coadyuvan a la conciliación en las tres unidades de análisis.



3. El nivel de información en litigantes representa el 71 %; el nivel de capacitación en los abogados representa el 61% y este mismo nivel, en conciliadores representa el 78.75%.
4. En litigantes los factores que específicamente determinan la conciliación son el factor cognitivo metodológicos y socio-económicos. En el nivel económico de litigantes el monto mensual es el que oscila entre S/. 461 y S/. 1840.00 y representa el 51.14%. En cuanto al nivel social el nivel que más sobresale es estrato medio bajo con 51%.
5. En conciliadores los factores que incidieron más en el logro de la conciliación son los factores cognitivo-metodológico, político-normativo y ético.
6. En abogadas el factor político normativo en su nivel político estatal representa el 69.55% y el nivel normativo representa 67.73%.
7. En conciliadores el factor político normativo en su nivel político estatal representa el 78.75% y el nivel normativo representa el 66.25%.
8. En conciliadores, además del factor cognitivo metodológico, la conciliación es determinada con el factor ético que en su nivel valorativo representa el 81.25% y el nivel de aptitud motivacional representa el 72.5%.

En cuanto al análisis factorial verificado en el presente estudio de investigación, las conclusiones son las siguientes:

9. En litigantes el factor que más determina la conciliación es el cognitivo metodológico por cuanto el indicador del nivel de información consigna un peso de 0.89; siendo el otro factor determinante el socio-económico, cuyo nivel económico representa un peso de 0.89, el nivel socio profesional repre-

senta un peso de 0.78 y el indicador estrato social que contiene un peso de 0.76.

10. En abogados el factor que más determina la conciliación es el cognitivo metodológico por cuanto el indicador formación profesional consigna el peso de 0.97, el indicador capacitación posee un peso de 0.83, el indicador temperancia registra un peso 0.76; y el indicador publicaciones consigna un peso 0.75. El otro factor que determina la conciliación es el político-normativo, dado que el indicador político estatal representa un peso de 0.83 y el indicador normativo que posee un peso de 0.75.
11. En conciliadores el factor que más determina la conciliación en primer lugar es el factor cognitivo-metodológico. En segundo lugar esta el factor político normativo dado que el indicador normativo representa un peso de 0.87 y el indicador político estatal posee un peso de 0.65 en tercer lugar está el factor ético, por cuanto el indicador actitud motivacional registra un peso de 0.76 y el indicador valoración consigna como peso el 0.63.

NOTAS.

1. Ver Revista de Investigación de la Unidad de Investigación; Año 2; Nro. 3 ; Perú; Diciembre 2000 Pág. 61 y ss.
2. Sobre la Ley de Conciliación recomendamos la obra: "Análisis de la Ley de Conciliación Extrajudicial"; de Iván Ormachea Chopue; 2ª edición; Edil Cuzco; Perú; 1998.
3. Sin duda una investigación de campo en la que se han aplicado las técnicas apropiadas para la recogida de datos, tales como el cuestionario y la encuesta.
4. Métodos en las que se considera que la ley tiene como fuente auténtica el espíritu del pueblo. Obviamente, lo social se introdujo en el estudio del derecho y nació la Sociología Jurídica.
5. Isabel Fernandez, en su obra "Escuela sin Violencia" señala que el conflicto es una situación de pugna entre dos o mas protagonistas, en las cuales existen antagonismo motivado por una confrontación de interés.



BIBLIOGRAFÍA.

- ALMEIDA PEÑA, Feliciano; "La conciliación en la administración de justicia"; 1era ed.; Marsol; Trujillo; 1997.
- ALZAMORA VALDEZ, Mario. Derecho Procesal Civil. Teoría General. Séptima edición. Tipografía Sesator. Lima. Perú. 1981; 342 pp.
- AISENSEN KOGAN, Aída. Resolución de Conflictos: Un Enfoque Psicosociológico. Primera Edición. Fondo de Cultura Económica. México. 1994. 189 pp.
- ARELLANO CUEVA, Rolando. Los Estilos de Vida en el Perú. Como somos y pensamos los peruanos del Siglo XXI. Primera Edición. Consumidores & Mercado (Perú) S.A. Lima-Perú. Feb. 2000. 210 pp.
- ASOCIACIÓN INTERNACIONAL DE ABOGACÍA PREVENTIVA; Boletín Internacional; Año II, N° 3; Lima.
- BERNARD, Jessie. La Sociología del Conflicto. Primera edición. Instituto de Investigaciones Sociales. Universidad Nacional Autónoma de México. México. 1958; 153 pp.
- BRANDT, Hars-Jurgen. En nombre de la paz comunal, un análisis de la justicia de paz en el Perú. Centro de Investigaciones Judiciales de la Corte Suprema de Justicia de la República. Fundación Friederich Neuman; 1990.
- CAIVANO, Roque J. Negociación, Conciliación y Arbitraje. Mecanismos Alternativos para la Resolución de Conflictos. Primera edición. APENAC. PERU. 1998; 414 pp.
- DICCIONARIO DE LA LENGUA ESPAÑOLA; 19° edición; Madrid; ESPASA CALPE.
- DRUCKMAN, Daniel y ORMACHEA Iván. NEGOCIACIÓN de la Teoría a la Práctica. Primera Edición. Centro de Producción Editorial e Imprenta de la UNMSM. Lima – 2005. 221 pp.
- GUZMÁN BARRÓN, César; "La Conciliación"; En revista Derecho puc; PUCP; N° 52; dic. 1998 – ab. 1999; Lima.
- LA ROSA CALLE, Javier; "Los principios de la conciliación y la ley N° 26872"; En revista Derecho puc; PUCP; N° 52; dic. 1998 – ab. 1999; Lima.
- LASTRA LASTRA, José Manuel; "Paradojas de la Autonomía de la voluntad en las relaciones de trabajo"; 2002; <http://www.juridicas.unam.mx/publica/ver/derpriv/const/5/dtr/htm>.
- LEDESMA NARVAEZ, Marianela; "El Procedimiento Conciliatorio: Un enfoque jurídico normativo"; 1era edición; Gaceta Jurídica; Lima; 2000.
- LEDEZMA NARVAEZ, Marianella. La Justicia de Paz en Lima. Primera Edición. Fondo Editorial de la Universidad Inca Garcilazo de la Vega. Lima - abril 2002. 386 pp.
- LIKERT, Rensis y LIKERT, Jane; "Nuevas formas para solucionar conflictos"; 1era edición; Trillas; México; 1986.
- MORENO ORTIZ, Luis Javier; "La autonomía de la voluntad y los contratos"; En "El Contrato Laboral y sus límites".
- ORMACHEA CHOQUE, Iván; "Manual de Conciliación Procesal y Pre procesal"; Revista de la Academia de la Magistratura; N° 3; Lima; 2000.
- ORMACHEA CHOQUE, Iván; "Análisis de la Ley de Conciliación Extrajudicial"; 2da edición; Cultural Cuzco; Lima; 1998.
- ORTIZ NISHIHARA, Freddy; "La conciliación



Medardo Nizama Valladolid

- extrajudicial”; 1era edición; San Marcos; Lima; 2000.
- PARODI REMON, Carlos. El Derecho Procesal del Futuro. Ideas para una Teoría Humanista del Derecho Procesal. Primera edición. Editorial San Marcos. Perú. 1996; 275 pp.
- PEREZ NUÑEZ, Fabián; “La idea de conflicto y el rol del abogado frente a él”; En revista Derecho puc; PUCP; N° 52; dic. 1998 – ab. 1999; Lima.
- ROMERO MONTES, Francisco Javier; “Curso del acto jurídico”; 1era edición; Portocarrero; Lima; 2003.
- SÁNCHEZ SILVA, Diana y otros; «El Conflicto»; Monografía para el curso de Sociología General Jurídica; Facultad de Derecho y Ciencia Política de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos; 1999.
- SCHREIBER PEZET, Max Arias; “Código Civil Peruano de 1984. Exégesis: Contratos, Parte General”; 1era edición; Studium ediciones; Lima.
- SHIRAKAWA OKUMA, Rosely E.; «La conciliación extrajudicial en el Perú como medio para promover una cultura de paz»; En revista de Derecho puc; PUCP; Revista N° 52; Dic. 1998- Ab. 1999; Lima.
- VIGO CARRILLO, Renzo; «¿Estamos preparados para asumir el reto de la conciliación?»; En revista Derecho puc; PUCP; Revista N° 52; Dic. 1998 - Ab. 1999; Lima.
- ZARCEÑO, Rogelio; “La autonomía de la voluntad, ¿mito o realidad?”; <http://www.terra.com.gt/legal/articulo/html/cnl509.htm>; 2003.
- ZEGARRA PINTO, José; «Análisis y comentarios a la conciliación extrajudicial»; En revista Derecho puc; PUCP; Revista N° 52; Dic. 1998 - Ab. 1999; Lima.

“...Si las partes llegan con un abogado y un procurador, se hace de pronto retirar a estos últimos, como se aparta la leña de un fuego que se quiere extinguir (...) si la locura es incurable se les permite litigar, como quien abandona a la amputación de los cirujanos, miembros gangrenados”

Voltaire, 1745