

## FORMALIZACIÓN DE EMPRESAS. EXPECTATIVAS PARA ACABAR CON LA INFORMALIDAD DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

Yuliana Torre García<sup>268</sup>

**SUMARIO:** I. Introducción. II. Definición del término “informal”. III. Contexto de la informalidad en nuestro país. IV. Tratamiento político de la informalidad en nuestro país. V. Diferentes enfoques de la informalidad empresarial. VI. Reflexiones y recomendaciones.

### **RESUMEN:**

Este artículo trata sobre la informalidad de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), analizando si éste es un fenómeno económico y jurídico importante que debe ser abordado por la política nacional, con la finalidad de acabar o disminuir con la desaceleración económica en nuestro país. Abordamos también los elementos que se deben tomar en cuenta al momento de enfrentar el fenómeno de la informalidad empresarial.

### **I. INTRODUCCIÓN**

El Taller de Derecho Empresarial “Ulises Montoya Manfredi” ha elegido este tema debido a que hemos identificado la importancia de las empresas informales en la economía peruana; sin embargo, muchas veces esta situación se ha tratado desde un enfoque reducido, preguntándose únicamente cómo apoyar la sobrevivencia del empresario peruano, dejando de lado la pregunta sustancial de por qué las empresas peruanas se ven opacadas y apocadas frente a corporaciones multinacionales foráneas, pero de nuestra propia región.

---

268 Estudiante de quinto año de pregrado de la Escuela Académico Profesional de Derecho de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos (UNMSM). Miembro principal del Taller de Derecho Empresarial “Ulises Montoya Manfredi” (TDUMM), con especialidad en Derecho de Seguros.

El impulso económico y la desaceleración económica de nuestro país se debe ver apalancado por nuestros propios empresarios, pero ya no empresarios de pequeñas firmas sino de grandes corporaciones, y así lo plantea el plan de gobierno del actual presidente de nuestro país por lo que conviene describir la situación actual y luego, al término de este período de gobierno, verificar las políticas tomadas en cuenta y su impacto en las MIPYMES.

El incentivo por el cual investigamos este tema es porque también creemos fervientemente que toda situación tiene varios problemas, varias respuestas e interminables posibilidades, en este caso, la informalidad, más allá de ser un problema social, cultural y económico encierra un gran potencial, ya que es un hecho que las empresas informales son futuros grupos económicos capaces de depender no sólo de su carácter emprendedor sino también de orientación estratégica, de su inversión a mayor escala en Latinoamérica y en el mundo, así como también de su incursión en el mercado global con una competitividad de gran escala.

Por tanto, el *quid* del asunto es hacer que esto suceda, no en un siglo, sino en el menor tiempo posible, y para alcanzar estas metas, que en realidad es el trasfondo del asunto, se deben mejorar las relaciones de los empresarios con la política de nuestro estado e implementar la inversión en el sector más importante de toda nación: su gente.

## II. DEL TÉRMINO “INFORMAL” USADO EN NUESTRO MEDIO SOCIAL Y JURÍDICO

Como su nombre mismo lo expresa, *informal*, refiere a algo sin forma, la palabra está conformada por el prefijo *in*, que significa “negación o privación”, más el prefijo *al* que refiere o significa “relativo a”; y por supuesto, tenemos a la raíz de la palabra: *forma*.

Es así que tenemos la palabra informal, que engloba a las sociedades irregulares<sup>269</sup>, a las sociedades de hecho y también a las sociedades ilegales.

---

269 “Artículo 423 de la Ley N° 26887, Ley General de Sociedades.-

*Es irregular la sociedad que no se ha constituido e inscrito conforme a esta ley o la situación de hecho que resulta de que dos o más personas actúan de manera manifiesta en sociedad sin haberla constituido e inscrito. En cualquier caso, una sociedad adquiere la condición de irregular:*

Las irregulares son aquellas que se constituyeron como sociedades, pero no se inscribieron en registros públicos, o que luego de inscritas, cometieron alguna causal de irregularidad prescritas por ley teniendo que responder por sus actos frente a terceros con su patrimonio de persona natural<sup>270</sup>.

En tanto, las de hecho son simples acuerdos escritos u orales que no han revestido ninguna formalidad prescrita, y las ilegales –a diferencia de las de hecho y las irregulares– jamás podrán ser formales a menos que su objeto de negocio sea aceptado como legal y siempre estarán desarrollándose al margen de la ley por ser prohibidas o transgresoras de las normas.

Pese a sus condiciones estructurales nulas, defectuosas, irregulares o de hecho, comenta Elías Laroza que “es necesario regular sus efectos y los de las operaciones que hubiesen podido realizar con terceros, abandonándose así en el derecho societario, los efectos tradicionales de la nulidad”<sup>271</sup>. Ya que, a pesar de que realicen actividades comerciales y sus actos generen consecuencias jurídicas, su trato frente a las sociedades regulares es uno diferenciado y más gravoso que incluso puede conducir al empresario a la quiebra de su negocio interponiéndoles graves sanciones legales. El camino a la regulariza-

---

1. *Transcurridos sesenta días desde que los socios fundadores han firmado el pacto social sin haber solicitado el otorgamiento de la escritura pública de constitución;*

2. *Transcurridos treinta días desde que la asamblea designó al o los firmantes para otorgar la escritura pública sin que éstos hayan solicitado su otorgamiento;*

3. *Transcurridos más de treinta días desde que se otorgó la escritura pública de constitución, sin que se haya solicitado su inscripción en el Registro;*

(...)

6. *Cuando continúa en actividad no obstante haber incurrido en causal de disolución prevista en la ley, el pacto social o el estatuto”.*

270 Un ejemplo de las causas y consecuencias de irregularidad también está estipulado en la Ley General de Sociedades, Ley N° 26887, promulgada el 05 de diciembre de 1997.

**“Artículo 7º.- Actos anteriores a la inscripción**

*La validez de los actos celebrados en nombre de la sociedad antes de su inscripción en el Registro está condicionada a la inscripción y a que sean ratificados por la sociedad dentro de los tres meses siguientes. Si se omite o retarda el cumplimiento de estos requisitos, quienes hayan celebrado actos en nombre de la sociedad responden personal, ilimitada y solidariamente frente a aquéllos con quienes hayan contratado y frente a terceros”.*

271 ELÍAS LAROZA, Enrique, *Derecho Societario Peruano*, Lima: Gaceta Jurídica, 2012, p. 1128.

ción de empresas por dueños afectados por las multas, muchas veces resultará un camino difícil de seguir, pero que sin duda debe ser enfrentado en mayor número por nuestros hombres de negocios.

### III. CONTEXTO DE LA INFORMALIDAD EN NUESTRO PAÍS ACORDE A LOS RESULTADOS EXPRESADOS POR EL INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA (INEI)

Presentamos en esta parte del artículo, los estudios realizados respecto a nuestro contexto real y actual de la situación de informalidad de las empresas peruanas. Los datos están expuestos ya por el INEI (hemos tomado en cuenta los datos del contexto socioeconómico y los resultados de la primera encuesta nacional hecha a los empresarios), y son los siguientes:

#### Sector Informal, Datos Actuales de Nuestro Contexto Económico Social

De los datos recopilados por el INEI nos pareció conveniente resaltar lo siguiente: De cada 100 unidades productivas en nuestra ciudad 85% son informales, y en el área rural las unidades productivas informales llegan al 99%, esto quiere decir que 1 de 100 es formal; 16 de cada 20 trabajadores son informales, 1 de cada 4 trabajadores peruanos se desempeña en el ámbito agropecuario<sup>272</sup>, el ámbito económico más informal y de característica rural.

- a) *En los últimos cinco años la informalidad SE REDUJO MÁS EN MUJERES QUE EN HOMBRES, este es un caso de política internacional de inclusión de la mujer en roles de empoderamiento y liderazgo directo que empieza a dar sus frutos<sup>273</sup>.*

---

272 INFORME DE LA CCL, "Inclusión de pequeños agricultores en cadenas de producción de grandes empresas conduciría a la formalización", en: *La cámara. Revista de la Cámara de Comercio de Lima*, Nº 632, Año 2, Lima, 2014, p. 12. Disponible en: <[www.camaralima.org.pe](http://www.camaralima.org.pe)>.

273 Con respecto a este punto, en Perú, las empresas formales con más equidad de género presentadas luego de un estudio realizado por la consultora peruana Aequales son:

1	Saga Falabella
2	SODIMAC PERÚ
3	Pricewaterhouse Coopers
4	JW Marriott Lima

Si en el 2010, el % del total de mujeres que se desempeñaban en empleos informales era del 81,7 %, para el año pasado esta tasa se había reducido al 75,9 %. Sin embargo, el porcentaje de hombres en empleos informales es de 71,0 % al año 2015. Hay aún mucho que trabajar por parte de ambos géneros.

**b) El sector informal contribuyó con el 19,0% del PBI.**

El INEI expone que el empleo informal fue inferior al promedio nacional en la Provincia Constitucional del Callao 53,7% y la Provincia de Lima 56,1%. Asimismo, se observaron los siguientes porcentajes en las regiones de:

Ica	61,9%
Moquegua	64,9%
Arequipa	67,2%
Tacna	71,7%

En tanto, el empleo informal en los departamentos de: Puno, Cajamarca, Ayacucho y Huancavelica fueron superiores al 89%.

Ese 19%, en consecuencia, es casi un aporte total de las empresas que tienen como domicilio la sierra del país. Con respecto a esta determinación hay que agregar que no se ha evaluado ni se ha hecho referencia a las empresas de la Selva.

---

5	IBM del Perú
6	Cisco Systems
7	Hewlett Packard Perú
8	3M Perú
9	BANCO FALABELLA PERU
10	AFP Integra

Todas las empresas involucradas cuentan con sede principal en Lima metropolitana y pertenecen a diferentes sectores, principalmente al sector de servicios (31%), seguros (14%) y retail (14%). El 47% de las empresas cuenta con más de 1000 colaboradores y solo el 18 % con menos de 200. Por otro lado, el 73% pertenece a capital extranjero. De esto podemos concluir que lo único que se busca es el empoderamiento de las mujeres, estas políticas hacen que las mujeres salgan de su zona de confort, una política que incentiva la productividad de este género y se espera tenga un gran impacto social económico en el futuro. Véase: GCL Program Alumni, "Aequales presentó el Primer Ranking de Equidad de Género Corporativo en Colombia" [sede Web], 21 de octubre del 2015, consultado el 13 de setiembre del 2016. Disponible en: <[www.iclass.latinamericanboard.com](http://www.iclass.latinamericanboard.com)>.

Con esto, podemos decir que: **La costa del Perú es informal, el Estado la regula con escaso éxito**, pero bien que hace el intento. La sierra, está al otro lado de las montañas y como de todas formas son despensa de Lima se los evalúa y se observa cómo va su economía, pero no se toman medidas directas regulatorias de gran envergadura. Y con respecto a la Selva, figura en el mapa, pero en cuestiones de regularización de sus actividades económicas está prácticamente olvidada.

**c) Callao y Lima registraron menores porcentajes de empleo informal.**

Es aquí donde los empleados informales fluctúan entre el 52 al 56 %, en Lima y el Callao, en los demás departamentos del Estado, la informalidad de los empleados supera el 60%.

**d) El empleo informal afecta más a los jóvenes de 14 a 24 años de edad.**

Si sacamos cuentas en términos asequibles a la percepción, podemos decir que 9 de cada 10 jóvenes, entre 14 y 24 años de edad que se encuentran laborando en la actualidad, son informales.

**e) Las actividades agropecuarias, pesca y minería tienen mayores unidades productivas informales, seguido de Comercio, Transportes y Comunicaciones.**

Del total de la Población Económicamente Activa (PEA) que se encuentra desempeñándose como empleados en empresas informales, el 35,8 % pertenece a los tres primeros sectores que mencionamos. Sumados los porcentajes de los últimos tres rubros (según el INEI) estos hacen un total de 36,6%.

**f) El 36,7% de empleos formales se da en la actividad de Manufactura.**

Quiere decir que estos se desempeñan dentro de fábricas industriales de nuestra capital.

**g) La informalidad es mayor en las personas con educación primaria o de menor nivel.**

Revela que el 94.4 % de estas personas se desenvuelve en empleos informales, esto quiere decir que, 1 de cada 20 de estas personas trabajan en empresas formales o regulares.

El 14 de junio de este año, el Instituto Nacional de Estadística e Informática - INEI dio a conocer que, según los resultados de la En-

cuesta Nacional de Hogares (ENAHO), en el año 2015 la Población Económicamente Activa (PEA) ocupada, fue de 15 millones 919 mil personas, esto es prácticamente la mitad de nuestra población total; de las cuales el 73,2% tiene empleo informal y el 26,8% empleo formal. En otros términos, un promedio de 11 millones 652 mil personas se desenvuelven en la estructura informal de nuestra economía.

Resultados de la Primera Encuesta Nacional de Empresas realizado el 2014.

**a) Más del 28% de las empresas son conducidas por mujeres.**

Sobre todo, en el rubro de compañías dedicadas a alojamiento y servicios de comida. Que sin duda es un rubro económico con alto potencial de explotación en el Perú por parte de las empresas nacionales ya sean conducidas por hombres o mujeres<sup>274</sup>.

**b) Más de la mitad de los que conducen alguna empresa tienen entre 18 y 49 años.**

El 53,3% del total fluctúa entre esta edad, excelente indicador de que nuestras empresas pequeñas empresas peruanas aún se encuentran probablemente en la etapa de crecimiento de la primera generación. De este porcentaje casi la mitad de ellos (47,6%) dirigen medianas y grandes empresas<sup>275</sup>.

**c) La mayoría de los conductores de las grandes, medianas, pequeñas y microempresas tienen estudios superiores.**

De estos, el 56,9% posee estudios superiores universitarios. El 34,2% posee un posgrado y un 5,5% ha estudiado en institutos. Debemos suponer que el 43,1% restante se basa en la intuición y dotes extra-curriculares, o han accedido a cursos de capacitación. Todo puede impulsarse con el carácter y la entrega. Pero si el

---

274 WONG CAM, David, *Los grandes pequeños negocios*, Lima: Universidad del Pacífico, 1996, p. 97. Observar el caso observado emprendido por la señora Alván.

275 Al hacer mención respecto este punto podemos bien mencionar a David Wong, profesor principal adscrito al Departamento Académico de Finanzas de la Facultad de Economía y Finanzas de la Universidad del Pacífico e investigador del CIUP. Menciona en su libro que: "El papel del fundador es importante en el proceso que estudiamos, ya que influye en la forma como los sucesores se prepararan para el logro de ventajas competitivas en la empresa, y proporciona los recursos financieros y contactos de que dispondrá la siguiente generación para continuar con la empresa". Cfr. WONG CAM, David, *Empresas Familiares: Camino de exportación competitiva en mercados emergentes*, Lima: Universidad del Pacífico, 2010, p. 20.

conductor no es profesional admitamos que es requisito necesario de que tendrá que servirse obligatoriamente y en línea de principio de un contador meticuroso. A menos que quiera como resultado una empresa informal por ser irregular en la administración.

**d) El 53,5% de las empresas tienen local alquilado.**

Este es un rubro interesante debido a que es la colocación de la empresa dentro de la geografía del mercado, esta pueda ser cualquier zona donde haya gente, pero el INEI ha diferenciado tres zonas: las residenciales, las industriales y comerciales.

**e) La mayoría de las empresas consideran que existe competencia informal para su principal producto.**

El 81,2% de estas empresas tienen estas consideraciones. La competencia informal es más agresiva con las microempresas que con las medianas y grandes empresas. Esto demuestra por inferencia que hay nichos económicos de microempresas que están altamente copados por el mercado informal. Una estrategia para evitar esta guerra descarnada es que estas empresas creen un mercado innovador.

**f) 42 de cada 100 empresas cuentan con personal que recibieron algún tipo de capacitación.**

Se valora la capacitación de los trabajadores porque de ellos depende la productividad. Ante las causas de esta falta de capacitación una respuesta incidente fue: *La falta de recurso* (Respuesta de 14%). Sin duda un tema a evaluar porque la falta de recursos proviene de la falta de productividad.

**g) Casi el total de las empresas tienen acceso a internet.**

Que a estas alturas exista un 6,5% que no tiene acceso a las tecnologías que puedan proveerle internet es incluso ridículo. Pero afrontemos que el acceso a internet no determina que la empresa esté usando internet para hacer más efectiva el posicionamiento de su empresa en el mercado o lograr mayores ventas<sup>276</sup>, o para

---

276 Esto abre por lo general muchas expectativas de acaparar un mercado definido y que en el ámbito de márketing tienden a hacer un planeamiento para que la promoción de sus productos o servicios no sólo resulten efectivos, sino que también no sean factores que ayuden a disminuir la adquisición de un servicio o la compra de un bien. Como señala Penny: "Por todos lados escuchamos que digital es el futuro del marketing y la



hacer más efectivo el trabajo en las instalaciones, para eso existen los programas ya editados que no necesitan internet. En otras palabras, el acceso a internet no es determinante. Determinante es el uso que la empresa hace del internet<sup>277</sup>.

**h) 3 de cada 10 empresas tienen página Web propia.**

Un índice bajo, suponiendo que se puede crear una página en Facebook, y en realidad muchos negocios informales lo hacen. Sin embargo, no podemos dejar de admitir que la creación de una página web en internet requiere un seguimiento continuo y sistemático. Si no se hace el seguimiento a la página creada, lo mejor es ni siquiera crearla. No hay nada peor que una imagen desfasada y no actualizada de la empresa. Crea una mala percepción de la compañía o negocio.

Por otro lado, no debemos negar que bien vale en invertir en el perfil de la empresa con una página web apropiada debido a que le genera cierto estatus. Es lo que está difundido ya entre los especialistas de marketing. Se compra la imagen, el producto es lo complementario<sup>278</sup>.

---

*publicidad. Esto viene generando que muchas empresas se lanzen a la piscina, derivando un porcentaje significativo de su inversión en medios a la web, como si esto fuera un criterio de éxito. Lo más grave en este contexto es que la gran mayoría de empresas no están preparadas para gestionar inversión en la web y se terminan metiendo en autogoles. ( ) En digital, la experiencia es limitada, más aun considerando que continuamente se crean nuevas plataformas y formatos.” PENNY, Michael, “Inversión en Medios Digitales: ¿Oportunidad o Autogol?” [sitio Web], 6 de julio de 2016, consultado el 8 de agosto de 2016, Disponible en: <[www.blogs.gestion.pe](http://www.blogs.gestion.pe)>.*

277 Es así que grandes y medianas empresas usan el correo institucional, esto les otorga mayor identificación con la empresa y les lleva a tomar un referente, por ejemplo: [alexanderrodero@mef.gob.pe](mailto:alexanderrodero@mef.gob.pe), [miltonpaz@pacifico.com](mailto:miltonpaz@pacifico.com), [carlosacosta@tcpr-abogados.com.pe](mailto:carlosacosta@tcpr-abogados.com.pe). Ingresar en este rubro digital otorga nuevas oportunidades y propuestas que ayudan a las empresas a integrarse, por ejemplo, en nuevas modalidades de aplicación de tecnologías, como sería el caso de uso de Slack, donde empresas como Airbnb, HBO, NASA, Buzzfeed y casi cualquier start up de Silicon Valley, están utilizando esta “app” (aplicación o programa) para organizarse internamente, y dejar el caos del correo institucional. No se sabe cuan confuso puede ser hasta que estés integrado a él.

278 Un ejemplo de esto es: “César es dueño de una conocida empresa de bebidas, ha invertido mucho tiempo y esfuerzo en mejorar sus procesos internos, en su capital humano y, claro, también en infraestructura e innovación. Sin embargo, siente que tiene una pata coja: no tiene un sitio web que refleje todo ese trabajo”. KUSONOKI GUTIÉRREZ, José, “Las diez cosas que debes hacer si quieres que tu empresa esté en la web este 2015”,

**i) El 28,9% de las empresas han sido víctimas de algún hecho delictivo.**

**j) Cerca del 60% de las empresas realizaron compras de insumos o mercaderías a distribuidores.**

De lo que deriva que el 40% restante hizo la compra directamente a los productores de los insumos que requieren. Y sabemos que una adquisición directa a los productores da costos más reducidos.

**k) 14 de cada 100 empresas realizaron compras por Internet y 7 de cada 100 vendieron sus productos por Internet.**

Sólo comprenderemos la importancia de esta herramienta tecnológica con un desenvolvimiento especializado del tema al respecto, sin embargo, los porcentajes de vínculo en el mercado por medio del internet es bajo. Casi solo un 1% de compras y 7% de ventas.

**l) 3 de cada 10 empresas utilizaron normas técnicas en alguno de sus procesos.**

Este tema es muy importante dentro del funcionamiento de la empresa: involucra logística, modos de producción, estandarización, supervisión, distribución, etc. Algo de lo que carecen empresas irregulares e informales y uno de los grandes motivos de por qué las empresas fracasan cuando no la han implementado correctamente. Que solo 3 de cada diez MYPES implementen una técnica, no augura buenos resultados a largo plazo para las 7 restantes<sup>279</sup>.

---

23 de enero de 2015, consultado el 16 de setiembre de 2016. Disponible en: < [www.blogs.gestion.pe](http://www.blogs.gestion.pe) >.

279 Entendámoslo de este modo para que usted pueda observar el proceso: “*Volvamos a definir el concepto de “cadena de suministro de valor”: conjunto de actividades que se desempeña para diseñar, producir, llevar al mercado, entregar y apoyar a sus productos (Porter1982: 52). Permite identificar los recursos necesarios para el logro de ventajas competitivas. Identifica dos tipos de actividades de valor: las primarias, que involucran la creación física del producto; y las de apoyo, que sustentan a las primarias, proporcionan tecnología y recursos humanos. Entre las actividades primarias se encuentran: la logística interna (manejo de materiales, almacenamiento o control de inventarios), las operaciones (transformación de insumos en productos), la logística externa (distribución física del producto a los compradores, almacenes de productos terminados, etc.), la mercadotecnia y ventas (publicidad, promoción, fuerzas de ventas) y el servicio (re-*

**m) 10 de cada 100 empresas utilizaron como producto financiero el Factoring<sup>280</sup> o descuento por facturas.**

Esta es una de las razones por las cuales es importante la formalización de empresas, que pueden incluirse dentro de los beneficios de acceso al crédito. El factoring ha sido implementado desde el 2015 y provee de efectivo en corto tiempo a los empresarios que emiten facturas. Para su implementación se han hecho los ajustes necesarios, como el de exigir a las imprentas que ahora se agregue una copia más a la factura para que pueda realizarse el factoring. Este año, la SUNAT obliga a la emisión de facturas electrónicas a más de 12000 empresas; como emisores electrónicos podrán realizar cómodamente el factoring a través de la web en coordinación con empresas especializadas y autorizadas para este propósito.

**n) Más del 95% de las empresas no realizaron actividades de exportación en el año 2014.**

Anteriormente sólo era posible exportar bienes muebles que si cumplían determinadas condiciones no se encontraban gravadas por la SUNAT y resultaba así un saldo a favor del exportador, sin embargo, ahora existen siete servicios de exportación por los cuales un empresario no requiere pagar el tributo que antes le correspondía, esto gracias a un Decreto Supremo del Tribunal Fiscal.

De los resultados obtenidos y comentados observamos que la informalidad es un tema reincidente en estos años, que se basa sobre todo en la preexistencia de ciertos factores que identificamos a continuación: 1) centralismo, 2) informalidad laboral, 3) explotación de recursos humanos y naturales de manera inapropiada, 4) falta de educación, 5) personal empresarial poco o deficientemente capacitado, 6) carencia y mal uso de tecnología disponible, 7) precariedad, 8)

---

*paración, repuesto y ajuste del producto). Entre las actividades de apoyo se encuentran: el abastecimiento (compra de insumos que no se refieren a la fabricación); el desarrollo de tecnología (conocimiento o procedimiento); la administración de recursos humanos (contratación y entrenamiento de personal); y la infraestructura de la empresa (planeamiento estratégico)". WONG, David, *Ibidem*, p. 87.*

280 MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS, "Ley que Modifica Diversas Normas para Promover el Financiamiento a través del Factoring y el Descuento", en: *Diario Oficial El Peruano*, Ley N° 30308, 12 de marzo del 2015, p. 548389.

competencia desleal, 9) delincuencia, 10) escaso manejo de información financiera corporativa, 11) cadena de logística defectuosa y, 12) falta de planeamiento de negocios y dirección gerencial.

En suma, nos falta educarnos, es vital afianzar nuestros conocimientos desde grados iniciales, haciendo inversiones inagotables en investigaciones y creaciones de nuevas tecnologías o modelos de negocios, así mismo, estudiar los recursos aún no explotados de nuestro país porque el centralismo continúa siendo una realidad.

#### IV. CÓMO SE HA VENIDO TRATANDO ESTE PROBLEMA EN NUESTRA POLÍTICA NACIONAL

Ante la desaceleración económica nuestro gobierno ha implementado una serie de normas que tratan de mejorar la situación de las MYPES. A diferencia de la política empezada en el gobierno de los 90, esta vez el plan de gobierno no sólo se enfoca en la inversión extranjera, sino también evalúa el mercado interno y la generación de producción de sus empresas nacionales.

Desde que nuestra capital se convirtió en la región más poblada del país, debido al contexto social que atravesó, se crearon nuevas necesidades y nuevos mercados. Luego de un crecimiento que ha sido constante durante estos quince años el enfoque va direccionándose a no solo ser parte de la economía, sino también ser el importante factor que le otorgue dinamismo a este desarrollo nacional.

El “Plan de Gobierno” presentado por el actual mandatario<sup>281</sup>, nos dice que:

a) PRIMERO:

*“El Perú ha sido GOLPEADO POR LA DESACELERACIÓN DE ECONOMÍAS vinculadas a la de Chinaque, con su alto crecimiento de los últimos 20 años, ha sido el factor que ha explicado 40% del incremento del comercio mundial en ese período”.*

b) SEGUNDO:

*“La gran mayoría de las empresas en el Perú son pequeñas y medianas. Casi el 70% del empleo proviene de empresas in-*

---

281 PERUANOS POR EL KAMBIO, *Plan de gobierno 2016-2021*, Lima, 2016. Disponible en: [www.peruanosporelkambio.pe](http://www.peruanosporelkambio.pe).

*formales que no pagan beneficios a sus trabajadores. Es fundamental, SI QUEREMOS TENER UNA REACTIVACIÓN EN TODA LA ECONOMÍA PERUANA, FACILITAR LA FORMALIZACIÓN DE ESTE SECTOR EMPRESARIAL. Hay evidencia internacional que demuestra que IMPUESTOS ALTOS FAVORECEN LA EVASIÓN Y LA INFORMALIDAD”.*

c) TERCERO:

*“DEBEMOS ALENTAR LA INVERSIÓN. PARA ELLO SE SIMPLIFICARÁ EL IMPUESTO A LA RENTA PARA LAS EMPRESAS QUE NO ESTÉN EN EL RÉGIMEN DE PYMES, permitiendo un crédito tributario equivalente a los costos de reinversión de utilidades. Pensamos que aparejada con el proyecto de destrabar trámites, esta medida le dará un fuerte impulso A LA INVERSIÓN EN 8 EXPANSIONES Y NUEVOS PROYECTOS DE LAS EMPRESAS INDUSTRIALES, COMERCIALES, MINERAS, TURÍSTICAS, AGRÍCOLAS, LOGÍSTICAS Y OTRAS”.*

d) CUARTO:

*“Todo lo anterior permitirá la creación de 600 mil empleos por año, o sea 3 millones en cinco años, la mitad resultando de generación de nuevos empleos formales mayormente para jóvenes y el resto de empleos formalizados”.*

Es así que mientras desarrollaba este trabajo de investigación y leía el plan de gobierno fui cuestionada respecto a la diferencia entre una micro-empresa y una pequeña empresa. Se quería saber si existía alguna diferencia desde el punto de vista contable o de movimiento de flujo monetario. Se encontró como diferencia lo siguiente:

Las Pequeñas Empresas manejan un nivel de ventas mayor a las 150 UIT, y tienen como característica el hecho de que emplea en promedio de 1 a 50 trabajadores, en tanto las microempresas no pasan de tener un nivel de ventas no superior a 150 UIT y sus trabajadores no sobrepasan las 10 personas. Por ese motivo la Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, menciona *micro y pequeña*.

Estamos hablando de que una empresa es considerada como pequeña si su monto de ventas anual alcanzado es hasta S/. 3, 357, 500.00 (tres millones trescientos cincuenta y siete mil quinientos so-

les), en tanto, una microempresa será llamada como tal si su récord de ventas no sobrepasa los S/. 592, 500.00 (quinientos noventa y dos mil quinientos soles). De que exista una diferencia, resulta obvio desde el inicio. Así mismo, debo resaltar que estos datos varían y son reajustados por el MEF en cada cierto periodo de tiempo.

Conviene recordar la diferencia que señalé en el cuadro. Sobre todo para reflexionar sobre los montos que es capaz de movilizar una compañía mediana o una gran empresa, y de que si una pequeña empresa ya maneja cifras considerables es capaz de conseguir mejores financiamientos, y afrontar una planilla de trabajadores estables a largo plazo convirtiéndose sin duda una columna de nuestra estabilidad económica nacional.

Efectivamente, mientras más crezca una empresa es mayor su alcance y repercusión dentro de la sociedad. Esto lo reconoce el Estado y es por eso que se esfuerza en no solo formalizar empresas sino en empeñarse en que estas crezcan cada vez más.

En este aspecto, el tamaño sí importa. Porque como señalan Barajas, Hunt y Rivas: *“Se considera que hay más riesgo en las empresas pequeñas. Está probado históricamente que el tamaño de una empresa afecta a su viabilidad futura, porque las empresas pequeñas han mostrado una mayor probabilidad de quiebra que las grandes empresas. El tamaño de una empresa se puede medir en función de su nivel de facturación o beneficio en términos relativos al sector de mercado en el que opera”*.

Observar el siguiente cuadro que los autores que mencioné líneas arriba reproducen en su libro:

<b>Tamaño de la empresa</b>	Muy pequeña	Pequeña	Mediana	Gran empresa
<b>Nivel de riesgo</b>	Muy alto	Alto	Medio -bajo	Bajo

## V. CRÍTICA QUE EXISTE ANTE LA SITUACIÓN. AUTORES CON DIVERSOS ENFOQUES DEL PROBLEMA DE LA INFORMALIDAD DE LAS EMPRESAS

Según Jorge Yamamoto, profesor de Psicología Social de la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP), explicó que el camino a la informalidad se desarrolla cuando existen trabas para optar por la vía formal.

*“Cuando hay una armonía entre la necesidad y el sistema formal, la formalidad fluye. Pero la informalidad empieza a desarrollarse cuando hay un desbalance entre lo que realmente funciona y lo que el sistema oficial propone. Inicialmente las personas tratan de ser formales, encuentran trabas, y van desarrollando el camino hacia la informalidad”*<sup>282</sup>. Esto no es justificable, probablemente el camino de la formalización es un camino difícil y complejo, y las empresas *funcionen* sin la necesidad de formalizarse; pero, evitar la formalidad simplemente porque en el camino se encontraron trabas es una disculpa poco satisfactoria para el sistema y nuestra economía.

Desde otro enfoque, comenta Aba Schubbert, directora de ilíquidos de IOAK Capital, que *“los emprendedores informales tienden a estancarse si no formalizan sus negocios”*<sup>283</sup>. Lo cual es completamente cierto, por ejemplo, ninguna entidad financiera pretendería prestar miles o millones de soles a una persona natural, como tampoco una persona natural tendría como atractivo pedir grandes financiamientos a costa de garantizar este préstamo con todo su patrimonio. Recordemos que cuando la sociedad es irregular o informal la responsabilidad es para la persona natural de forma obligatoria y solidaria.

Por otro lado, Gloria Calderón de los Santos señala que *“El Estado no les brindó la atención necesaria (a las MYPES), debido a factores tales como la concepción errada de que constituía una manifestación de intervencionismo estatal (...) falsos argumentos que paralizaron su desarrollo, minimizaron iniciativas y motivaron una defectuosa e infructuosa normativa al respecto”*<sup>284</sup>. Un punto de vista interesante y paternalista, además señala que si se logra que las microempresas consigan el financiamiento debido, podría revertirse el problema de que sean presas fáciles de la quiebra del negocio ya que son consideradas *“sujetos de alto riesgo crediticio”*. Aparte de este punto, propone que el Estado trabaje conjuntamente con ellas mediante una asociación entre microempresario y Estado, sin descuidar una difusión de beneficios a empresas que se encarguen de capacitar este tipo de proyectos.

---

282 RPP, “Noticia 360: Perú es uno de los países más informales del mundo” [sitio Web], 23 de enero de 2015, consultado el 12 de setiembre de 2016. Disponible en: <[www.rpp.pe](http://www.rpp.pe)>.

283 DIARIO GESTIÓN, “Los emprendedores informales tienden a estancarse si no formalizan sus negocios” [sitio Web], 4 de octubre de 2013, consultado el 19 de setiembre de 2016. Disponible en: <[www.gestion.pe](http://www.gestion.pe)>.

284 CALDERÓN DE LOS SANTOS, Gloria, “La situación de las micro y pequeñas empresas (Mypes) en el Perú”, en: *Actualidad Jurídica*, N° 271, Lima, 2016, p. 190.

Este plan es muy alentador pero la iniciativa ya está hecha y las propuestas planteadas se trabajan actualmente, por ejemplo: Indecopi provee ahora asesoría de cómo evitar barreras burocráticas ofreciendo a empresas información respecto este punto en un pequeño manual: “ABC de eliminación de barreras burocráticas”, trabajo de la Comisión de Eliminación de Barreras Burocráticas (CEB) y el Organismo Supervisor de Contrataciones con el Estado (OSCE), invita en una feria explícita para Mypes cómo y por qué contratar con el Estado. En cuanto al financiamiento con un fondo exclusivo para este tipo de empresas se necesitaría un estudio consciente y minucioso, y es que también ya existen modelos de financiamiento en el mercado para los microempresarios por parte del banco privado Financiero pero su impresión en el mercado no es actualmente por precedentes exitosos. Sin embargo, el aporte queda por ser examinado para implementar un proyecto de estos ya planteados de forma más ambiciosa y estructurada.

A este respecto, podemos referir las políticas estatales directas e indirectas impulsadas por Brasil para el respaldo e impulso de sus empresas nacionales. Diego Finchelstein resume las dos medidas políticas asumidas por Brasil a la hora de hacer que el financiamiento de sus empresas se vea incrementado: “*En primer lugar el BNDES [Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social], que ha tenido un rol destacado en la provisión de capital y tiene vínculos con la mayoría de empresas internacionalizadas más jóvenes y de tamaño intermedio quienes usaron este mercado como estrategia de expansión al exterior*”<sup>285</sup>; además de eso, señala en segundo lugar: “*La creación del Novo Mercado el 2001 que ha sido un importante cambio institucional en la historia reciente del Brasil y ha generado modificaciones en la estructura en la estructura de gobernanza corporativa y ha sido crucial para la internacionalización de una gran cantidad de empresas brasileñas mejorando la confianza de los inversores, incrementando el capital disponible para las firmas en general y para las que buscan internacionalizarse en particular*”<sup>286</sup>.

---

285 FINCHELSTEIN, Diego, “Políticas públicas, disponibilidad de capital e internacionalización de empresas en América Latina: los casos de Argentina, Brasil y Chile”, en: Apuntes, Revista de Ciencias Sociales, Lima: Universidad del Pacífico, 2016, p. 113.

286 FINCHELSTEIN, Diego, *Ibidem*, p. 117. Cabe observar aquí que el Novo Mercado es una nueva sección del Bovespa (Bolsa de Valores de São Paulo).



Si bien es cierto el problema que estamos tratando es la informalidad no podemos negar que una de las barreras por la cuales ha sido inviable el crecimiento de muchas micro y pequeñas empresas regulares que han caído en la irregularidad, y por tanto también en la informalidad es que su accesibilidad al crédito es limitado, restringido, oneroso y no de gran impacto en su crecimiento.

Esto añadido al tema cultural del llamado “criollismo peruano” que es el típico comportamiento del tipo peruano que quiere maximizar sus ganancias a costa de otros no mejora el panorama de crecimiento porque *“bordear con malabarismos entre lo legal y lo ilegal y de ‘sacar ventaja’ constituye un lastre en el contexto de la universalidad de reglas de juego que requieren los negocios globalizados y los tratados comerciales”*<sup>287</sup>.

## VI. REFLEXIONES Y RECOMENDACIONES PARA LA SITUACIÓN ACTUAL DE NUESTRAS EMPRESAS

Reconocemos perfectamente el aporte de los autores que comentaron y dieron sus apreciaciones respecto la realidad que nos rodea, y en base a eso puedo asegurarles que no modificaremos el pensamiento de las personas con la implementación de normas; los legisladores han hecho su trabajo. Ahora falta poner el plan en funcionamiento con nosotros mismos mediante un cambio de cultura de inversión y gestión empresarial, enfocándose cada empresa a un plan de negocio específico y diseñe por tanto su propio camino, creando así su propio sistema.

Para entender la importancia de la propuesta imaginemos y comparemos el funcionamiento de nuestras empresas con en el funcionamiento de un reloj a cuerda; donde la mecánica del reloj es el sistema establecido para la compañía y la fuerza que mueve esta mecánica son aquellos involucrados en el mercado (toda la PEA) lo que quiere decir: empresarios, trabajadores, instituciones del estado, consumidores, etc.

---

287 LADRÓN DE GUEVARA, Carlos Dávila, “El empresario colombiano (1850-2010) ¿Microcosmos del empresariado latinoamericano? Una aproximación a sus características”, en: *Apuntes*, Revista de Ciencias Sociales, Lima: Universidad del Pacífico, 2016, p. 54.

Si el ritmo de funcionamiento es ordenado, mecánico y regular, el sistema mecánico diseñado para que se muevan las agujas de este reloj será efectivo y de naturaleza confiable, nunca adelantado, nunca atrasado, siempre puntual; de otro lado, si no se respetara esta mecánica y la fuerza que lo impulsará se volviera irregular, imprecisa y desordenada tendríamos un reloj averiado, no previsible y mucho menos confiable. Que funciona bien cuando se reajustan las piezas de la estructura, pero que por causa de la fuerza irregular que determina su funcionamiento, vuelve a perder exactitud y por tanto se convierte en una pieza inútil.

Ya no podemos seguir siendo solamente entornos complacientes y amigables para las grandes empresas extranjeras, ofreciendo interminables posibilidades para su influencia efectiva en nuestro medio, nuestro desarrollo a largo plazo se verá justificado por el nivel de nuestras empresas. EDUCACIÓN, no la usual educación conservadora, sino un planeamiento de educación basada en la competitividad y excelencia impulsará que nuestra economía como lo ha hecho con los países orientales, buenos ejemplos son: Corea del Sur y Japón.

Y es como refiere en una declaración al programa Business Daily de la BBC, Jasper Kim, profesor de la Universidad Ewha en Seúl: *“Corea del Sur consiguió llegar hasta donde estaba al apostar por el único recurso que tenía en abundancia: su gente. Tanto el gobierno como las familias se dieron cuenta del valor de la educación, e invirtieron en ello de modo extraordinario. Y esa apuesta fue la que suministró los ingenieros y trabajadores industriales que necesita la base manufacturera de donde sale la riqueza del país”*<sup>288</sup>. Por ejemplo, Samsung es una muestra global de su éxito.

La pregunta que debemos plantearnos es el motivo por el cual sucede esto, y en qué beneficiaría la constitución de una empresa informal en una empresa con una personalidad propia y capacidad de crecimiento no con una visión de un año para adelante, sino en un principio con una visión 5 o 10 años para adelante con inversiones más ambiciosas y de mayor monto.

La mayoría de las empresas deberá dejar de lado la “economía de subsistencia”. Esto quiere decir que ya no se trabajará hoy para

---

288 BBC Mundo, “¿Cómo logró Corea del Sur su milagro económico?”, 26 de enero de 2015. Disponible en: <[www.bbc.com](http://www.bbc.com)>.

responder por nuestras necesidades inmediatas. Necesitamos empresas que empiecen a preguntarse:

1. ¿Cuál es la importancia del riesgo en la toma de decisiones financieras de la empresa?
2. ¿Cuál es la diferencia entre la desviación estándar y el coeficiente de variación?
3. ¿Cuáles estrategias de contratos con otras empresas pueden ser beneficiosas para mi posicionamiento en el mercado?
4. ¿Qué asesoramientos legales requiero para evitar futuras contingencias que afecten a mi negocio?
5. ¿Qué tipo de convenio de accionista sería el adecuado para poder hacer más efectivo la productividad del negocio?
6. ¿Qué creación de valor se crearía en la fusión o adquisición de otra empresa?
7. Si se espera que el futuro sea como el segundo semestre de 1990, ¿cuál de los dos activos que posee dentro de su cuadro de planeamiento financiero escogería?

Definitivamente, el Derecho de la Empresa no es un ámbito disciplinario cerrado, sino todo lo contrario. El ámbito empresarial se enfoca sobre todo a la empresa, y la empresa a su crecimiento, y este crecimiento se logra con el aprovechamiento de todos sus recursos, entre estos son fundamentales: los legales, contables y administrativos; y ninguno de ellos funciona sin la presencia de los otros dos.

Las políticas públicas de inversión para la internacionalización de las empresas pueden ser estudiado –como sugiere Diego Finchelstein<sup>289</sup>– mediante el modelo o recursos implementados por los tres países de nuestra región que han salido exitosos de esta promoción internacional de sus empresas nacionales, en especial haciendo referencia a Argentina, Brasil y Chile. Sin embargo, no hay que olvidar que México también ha tenido una gran influencia en el sector empresarial a gran escala, tanto en el ámbito de telefonía como en el de canales de comunicación, todo esto logrado a base de grupos de empresas como son el caso del Grupo Carso, vinculado con las grandes ramas del sector industrial, comercial, de infraestructura y construcción; además, está el grupo Sanborns que acapara el rubro

---

289 FINCHELSTEIN, Diego, *Ibidem*, p. 109.

de entretenimiento dentro del mercado global como es en centros comerciales, boutiques, restaurantes, etc.

Al respecto, presentaremos un cuadro con la lista de los nombres de los más importantes inversores en nuestro país<sup>290</sup>.

<b>Inversionista</b>	<b>País</b>	<b>Sector</b>
Empresa Nacional de Telecomunicaciones S.A./Entel	Chile	Comunicaciones
Minas Peñoles S.A de C.V.	México	Minería
Telefonica Latinoamerica Holding, S.L.	España	Comunicaciones
Votorantim Metais Ltda.	Brasil	Minería
Cyprus Climax Metals Company	E.E.U.U.	Minería
The Bank of Nova Scotia/ Scotiabank	Canadá	Finanzas
Peru Copper Syndicate Ltd.	Reino unido	Minería
Odebrecht Latin Finance S.A.R.L.	Luxemburgo	Energía
Sn Power Holding Peru Pte Ltd	Singapur	Energía
IC Power Holdings (Kallpa) Limited	Islas bermuda	Energía
Hudbay Peru inc.	Canada	Minería
Anglo Quellaveco SARL	Luxemburgo	Minería

Debemos comprender que las normas son medios para conseguir un fin, no varitas mágicas que resolverán el problema. Que la meta es ambiciosa, pero el proyecto de impulso para el desarrollo y crecimiento deberá estar mejor enfocado en la cooperación de pequeñas empresas para que conformen sociedades mayores, con un manejo de mayor capital, estructura y logística y que tendrán por tanto mayor competitividad al ingresar a un mercado interno y externo. Interno, desde el punto de vista competitivo, porque no tenemos ase-

290 PROINVERSIÓN, "Estadísticas de Inversión Extranjera". Disponible en: < [www.investinperu.pe](http://www.investinperu.pe)>.

gurado el monopolio de nuestras empresas nacionales mediante una política proteccionista que sí se debería implementar a largo plazo, y a nivel del mercado externo, porque las empresas ya no sólo confrontarán la competencia que conocen en el mercado interno sino también confrontarán la competencia de otros grupos o corporaciones.

Respecto el último punto expresado está demás decir que una de las estrategias con la cuales nuestros productos pueden colocarse dentro del mercado ventajosamente es mediante la exclusividad de nuestro producto; en efecto, este es el caso del Pisco peruano, es un licor, eso sí, pero su denominación de origen lo hace único en el mercado donde si bien se ofertan otras variedades de licor no pueden ofertar pisco debido a que el pisco como tal sólo puede ser fabricado en nuestro territorio. Una estrategia empresarial que deberían implementar todos los agricultores peruanos a sus productos oriundos de nuestro territorio recordando que el ámbito más informal y menos regulado es precisamente el sector agropecuario.

## VII. CONCLUSIONES

Las empresas informales tienden a ser más irresponsables con su sociedad, y no generan contraprestaciones dignas porque sus posibilidades de crecimiento con innovación se verán siempre truncadas por los procedimientos legales que algún momento se les requerirá. Asimismo, se necesita viabilizar a las micro y pequeñas empresas, para que pasen a ser medianas empresa de forma asociada y puedan ser mejor financiadas. **Ahora ya no se trata de formalizar a las empresas, se trata de que estas comprendan que la formalización es una inversión a largo plazo y no un gasto.** Una empresa formal es una empresa comprometida con su sociedad y genera mayores puentes de expansión de su negocio.

Por último, hay dos factores importantes que el Derecho Empresarial reconoce en este sistema: 1) mayor inversión en educación e investigación, y 2) políticas asociadas con los empresarios peruanos.

Termino este artículo citando uno los principios del mayor Grupo Económico de Carlos Slim<sup>291</sup>: *“Estructuras simples, organizaciones*

---

291 El Grupo Carso, es uno de los conglomerados más grandes e importantes de Latinoamérica, que opera una gran variedad de empresas en el ramo comercial, comunicacional, industrial y de consumo. Disponible en: < [www.carlosslim.com](http://www.carlosslim.com) >.

*con mínimos niveles jerárquicos, desarrollo humano y formación interna de las funciones ejecutivas. Flexibilidad y rapidez en las decisiones. Operar con las ventajas de la empresa pequeña que son las que hacen grandes a las grandes empresas”.*

## **BIBLIOGRAFÍA**

### **LIBROS:**

- FINCHELSTEIN, Diego, “Políticas públicas, disponibilidad de capital e internacionalización de empresas en América Latina: los casos de Argentina, Brasil y Chile”, en: Apuntes, Revista de Ciencias Sociales, Lima: Universidad del Pacífico, 2016, p. 113.
- WONG CAM, David, *Empresas Familiares: Camino de exportación competitiva en mercados emergentes*, Lima: Universidad del Pacífico, 2010, p. 20.
- WONG CAM, David, *Los grandes pequeños negocios*, Lima: Universidad del Pacífico, 1996, p. 97. Observar el caso observado emprendido por la señora Alván.

### **LEGISLACIÓN:**

- Ley N° 26887, Ley General de Sociedades
- MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS, “Ley que Modifica Diversas Normas para Promover el Financiamiento a través del Factoring y el Descuento”, en: *Diario Oficial El Peruano*, Ley N° 30308, 12 de marzo del 2015.

### **PÁGINAS ELECTRÓNICAS:**

- BBC Mundo, “¿Cómo logró Corea del Sur su milagro económico?”, 26 de enero de 2015. Disponible en: <[www.bbc.com](http://www.bbc.com)>.
- DIARIO GESTIÓN, “Los emprendedores informales tienden a estancarse si no formalizan sus negocios” [sitio Web], 4 de octubre de 2013. Disponible en: <[www.gestion.pe](http://www.gestion.pe)>.
- El Grupo Carso, es uno de los conglomerados más grandes e importantes de Latinoamérica, que opera una gran variedad de empresas en el ramo comercial, comunicacional, industrial y de consumo. Disponible en: <[www.carlosslim.com](http://www.carlosslim.com)>.

- GCL Program Alumni, “Aequales”, Primer Ranking de Equidad de Género Corporativo en Colombia” [sede Web], 21 de octubre del 2015. Disponible en: <www.iclass.latinamericanboard.com>.
- INFORME DE LA CCL, “Inclusión de pequeños agricultores en cadenas de producción de grandes empresas conduciría a la formalización”, en: *La cámara. Revista de la Cámara de Comercio de Lima*, N° 632, Año 2, Lima, 2014, p. 12. Disponible en: <www.cameralima.org.pe>.
- KUSONOKI GUTIÉRREZ, José, “Las diez cosas que debes hacer si quieres que tu empresa esté en la web este 2015”, 23 de enero de 2015, consultado el 16 de setiembre de 2016. Disponible en: <www.blogs.gestion.pe>.
- PENNY, Michael, “Inversión en Medios Digitales: ¿Oportunidad o Autogol?” [sitio Web], 6 de julio de 2016, consultado el 8 de agosto de 2016, Disponible en: <www.blogs.gestion.pe>.
- PERUANOS POR EL KAMBIO, *Plan de gobierno 2016-2021*, Lima, 2016. Disponible en: <www.peruanosporelkambio.pe>.
- PROINVERSIÓN, “Estadísticas de Inversión Extranjera”. Disponible en: <www.investinperu.pe>.
- RPP, “Noticia 360: Perú es uno de los países más informales del mundo” [sitio Web], 23 de enero de 2015. Disponible en: <www.rpp.pe>.

**ARTÍCULOS:**

- ELÍAS LAROZA, Enrique, *Derecho Societario Peruano*, Lima: Gaceta Jurídica, 2012, p. 1128.