

GRUPO DE DERECHO CORPORATIVO

BOLETÍN DE DERECHO CORPORATIVO DE LA UNFV

Nº 2

NOTICIA



Pág. 5

El BCR mantiene una política monetaria expansiva

ARTÍCULO



Pág. 3

La asistencia financiera restringida: Una de las reformas necesarias en la ley general de sociedades.

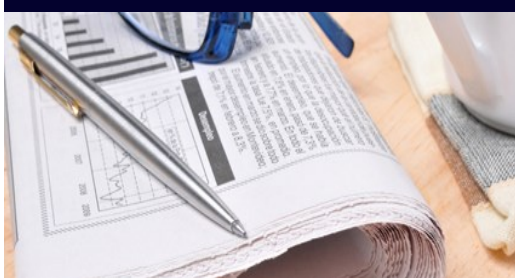
ENTREVISTA



Pág. 7

Dr. José Miguel Porto Urrutia

ACTUALIDAD NORMATIVA



Pág. 6

Modifican el Reglamento de Agentes de Intermediación

LIBRO DEL MES

INSTITUTO PACIFICO

TORIBIO PACHECO

INTRODUCCIÓN
AL DERECHO CIVIL

Actualidad
Civil

Pág. 13

Introducción al Derecho civil

EMPRESA



Pág. 11

Starbucks



ÍNDICE

La asistencia financiera restringida: Una de las reformas necesarias en la ley general de sociedades.....	3
Jhon Edward, Orbezo Rivera	
El BCR mantiene una política monetaria expansiva	5
Gregory, Chávez Morán	
Modifican el Reglamento de Agentes de Intermediación	6
Gerardo Pajares Gamarra	
Entrevista al Dr. Dr. José Miguel, Porto Urrutia	7
Empresa: Starbucks.....	11
Leslie Gisella, Gordillo Chávez	
El libro del mes: Introducción al Derecho Civil.....	13
Reseña: Cesar Antonio, Estanis Gargurevich	

ARTÍCULO

La asistencia financiera restringida: Una de las reformas necesarias en la ley general de sociedades



Escribe: Jhon Edward
Orbezo Rivera

Abogado, especializado en Derecho Corporativo por la ESAN. Cursando la Maestría de Derecho de la Empresa en la Pontificia Universidad Católica del Perú. Técnico Registral en Registro de Personas Jurídicas - Sunarp.



Casi dos décadas vamos conviviendo con nuestra vigente Ley General de Sociedades¹ (en adelante LGS), que si bien, la mayoría de sus reglas fueron muy favorables para nuestra economía; algunas otras, por el contrario, solo generan incertidumbre en su aplicación. Frente a ello, existe la gran expectativa que el actual grupo de trabajo de reforma de la LGS elaboren un proyecto que, entre otros fines, otorgue mayor claridad en las reglas de juego en cada operación societaria.

Una de las reglas de la LGS que ha sido muy discutida a nivel nacional e internacional, es la asistencia financiera prohibida, regulada en el artículo 106². Del texto de la norma se advierten dos problemas que son: de tiempo (antigüedad) y de claridad.

En cuanto al primero, me refiero a los orígenes de esta regulación que comenzó en Italia e Inglaterra para luego extenderse en los demás estados europeos. Es así que, nuestra norma se asemeja mucho al artículo 2358 del Código Civil Italiano de 1948, cuyo primer párrafo establecía lo siguiente: “*La compañía no puede directa o indirectamente, otorgar préstamos o proporcionar garantías para la compra o suscripción de sus acciones*”.

No obstante, ya en 1962 el reporte del comité Jenkins recomendaba limitar la prohibición de la asistencia financiera solo a aquellos casos don

de existían “malas prácticas”, liberando de esta manera las operaciones que se llevaban de forma honesta.

Desde el reporte del comité Jenkins, la perspectiva de la asistencia financiera en Europa dio un giro completo: De la prohibición de estas operaciones, a la aceptación de los mismos bajo ciertas condiciones. Además que, este cambio se debió en gran parte a los informes de otros grupos de expertos que se formaron con este fin, entre ellos, el Grupo SLIM y el Grupo de Alto Nivel de Expertos en Derecho de Sociedades.

Como consecuencia, en la actualidad, la comunidad europea ha ido flexibilizando la regulación de la asistencia financiera contenida en la segunda directiva 77/99/CEE³. Tal es así que, el primer párrafo del artículo 25 dispone lo siguiente: “Cuando la legislación de un Estado miembro permita a una sociedad, directa o indirectamente, adelantar fondos, conceder préstamos o dar garantías para la adquisición de sus acciones por un tercero, estas operaciones estarán sujetas a las condiciones enunciadas en los apartados 2 a 5⁴.”

1. Artículo 106.- Préstamos con garantía de las propias acciones

2. En ningún caso la sociedad puede otorgar préstamos o prestar garantías, con la garantía de sus propias acciones ni para la adquisición de éstas bajo responsabilidad del directorio.

3. Estefano Antonino, define la directiva como una disposición normativa de Derecho comunitario que vincula a los Estados de la Unión o, en su caso, al Estado destinatario en la consecución de resultados u objetivos concretos en un plazo determinado, dejando, sin embargo, a las autoridades internas competentes la debida elección de la forma y los medios adecuados a tal fin. ANTONINO BONGIORNO, Estefano, “La Prohibición de asistencia financiera en las Sociedades Anónimas”. Recuperado de https://gredos.usal.es/jspui/bitstream/10366/123927/.../TFM_Bongiorno_Prohibicion.pdf. Pp.12

4. Directiva 2012/30/UE del Parlamento Europeo y del Consejo. 2012

En cuanto al segundo problema, éste va relacionado con los alcances de la norma. Al respecto, Guillermo Ferrero identifica cuatro supuestos del artículo 106 de la LGS que son los siguientes: (i) que la sociedad otorgue préstamos para la adquisición de sus propias acciones; (ii) que la sociedad preste garantías para la adquisición de sus propias acciones; (iii) que la sociedad otorgue préstamos con la garantía de sus propias acciones⁵; y, (iv) que la sociedad preste garantías con la garantía de sus propias acciones. De estos cuatro supuestos, solo el primero y segundo en alguna manera guardan coherencia con el objetivo de prohibir la asistencia financiera, dado que en ambas, es la sociedad objetivo (target) quien asume la deuda contraída por el tercero adquirente de sus acciones⁶.

Un problema adicional de la regulación, está relacionado a las consecuencias del incumplimiento de la norma. La norma señala expresamente que los directores tienen responsabilidad. No obstante, existe la cuestión de si procede la nulidad de la transacción. De ser afirmativa la respuesta, conllevaría otro problema a definir: ¿Qué transacción sería nula?, El préstamo otorgado por la sociedad objetivo, o la adquisición de las acciones, o ambas. Nótese que la asistencia financiera, en su mayoría va ligada a toda una compleja operación, en donde, como mínimo, existen dos contratos: el préstamo y la adquisición de acciones.

Habiendo identificado de manera concisa los problemas de la regulación, quiero hacer mención que, en la doctrina existe casi unanimidad en señalar que se busca proteger los intereses tanto de los accionistas minoritarios y acreedores de la sociedad objetivo. Es por ello que algunos consideran que la solución sería permitir la asistencia financiera bajo ciertas condiciones que resguarden los intereses de ambos.

En la comunidad europea, como advertí, las condiciones que establece la segunda directiva son:

- Condiciones de mercado justas.
- Aprobación de la junta general.
- Presentación de un informe por parte del órgano de administración que explique con detalles la operación⁷.

A nivel nacional, tanto Guillermo Ferrero como Guillermo Auler apuestan por permitir la asistencia financiera, siempre que se respete el derecho de separación de los accionistas, y el derecho de oposición de los acreedores⁸. Esta última solución, de hecho, ha sido reconocido en la práctica con los llamados: LBO (leveraged buyout) vía fusión⁹.

Si bien comparto con esta última solución, considero que no debería olvidarse que la adquisición de acciones no es la única forma de tomar el control de una empresa. En ese sentido, entre las formas que se podrían eludir las restricciones, sería cuando la sociedad otorga un préstamo al socio mayoritario, y este acuerda un aumento de capital con la intención de licuar al minoritario. En este caso, no hubo adquisición alguna, sino suscripción de nuevas acciones emitidas. Otro supuesto sería, cuando el préstamo se otorga no para adquirir acciones, sino para obtener el derecho de usufructo de las acciones incluido el derecho de voto. Del mismo modo, con esta figura se puede conseguir el mismo efecto de tomar el control de la sociedad. Por lo tanto, mi opinión es que estos conceptos también deben estar incluidos en la regulación.

Para finalizar, quiero recalcar que el derecho societario se caracteriza por ser dinámico, y por tal motivo, se requiere que las normas se adecuen a estos cambios permanentes. Por lo que expuse, queda claro que urge un cambio en la regulación de la asistencia financiera, por cuanto, en la actualidad, ya no es concebible que se hable de prohibirlas, sino por el contrario, se debe permitir este tipo de operaciones bajo ciertas condiciones que resguarden los intereses de los posibles afectados.

5-FERRERO, Guillermo. (2015) "La regulación de la asistencia financiera". *Ius Et Veritas* N° 50. Pp. 8.

6. Para un análisis más detallado de los cuatro supuestos, recomiendo revisar los comentarios de Guillermo Ferrero. *Ídem*. Pp. 8-11.

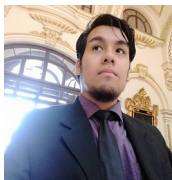
7. Directiva 2012/30/UE del Parlamento Europeo y del Consejo. 2012. Ob. Cit.

8. Véase: FERRERO, Guillermo. Ob. Cit. Pp. 17., y AULER, Guillermo. "Sobre la prohibición de prestar garantías para la adquisición de acciones propias". *RAE Jurisprudencia*.

9. Los LBO vía fusión, es una de las estructuras típicas de compra apalancada, en donde, se constituye una sociedad con propósito "newco" quien solicita el préstamo a una entidad financiera. Luego de obtener el préstamo, adquiere las acciones de la sociedad objetivo "target", y una vez teniendo el control de este, se celebra una fusión entre la "newco" y el "target". Como consecuencia, la deuda terminara siendo garantizada con el patrimonio del "target", al haber fusionado ambos patrimonios.

NOTICIA

EL BCR MANTIENE UNA POLÍTICA MONETARIA EXPANSIVA

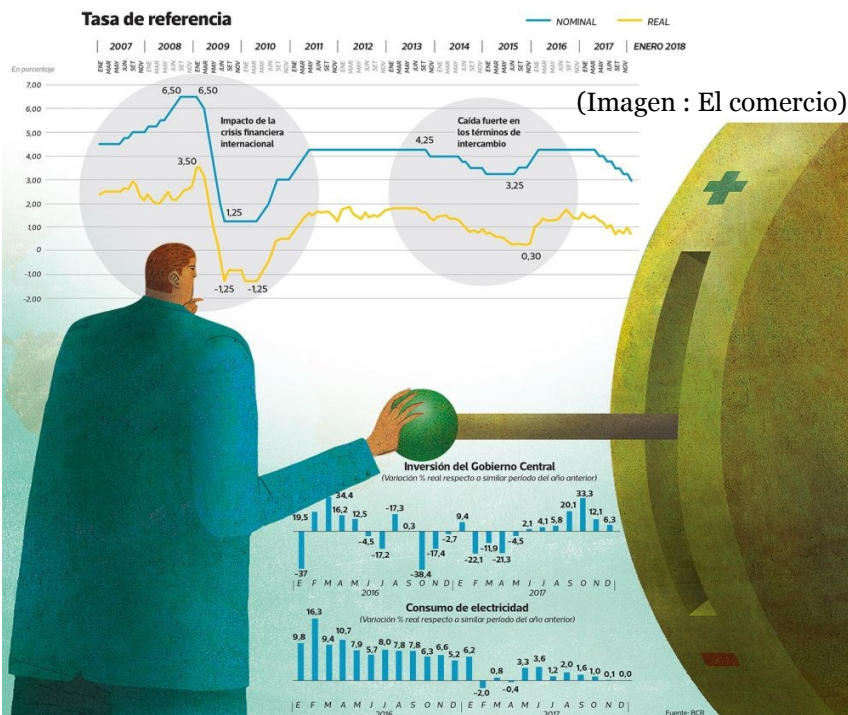


Escribe: Gregory **Chávez Morán**
Estudiante de 6to año de la carrera de Derecho de la UNFV

En su primera reunión de política monetaria del año, el Banco Central de Reserva (BCR) decidió reducir su tasa de interés de referencia, desde 3,25% hasta 3%. Con ello, hizo su quinta bajada en la tasa clave en los últimos diez meses, una trayectoria agresiva que no se veía desde que el Perú sintió el impacto de la crisis financiera internacional del 2008.

La intención de la autoridad monetaria al tomar esta decisión es mantener el acelerador presionado, pero sin todavía pisarlo a fondo. El gerente central de Estudios Económicos del BCR, Jorge Estrella, explicó que la reducción de tasa es consistente con “mantener el estímulo monetario aplicado en los últimos meses”. Mantenerlo, mas no incrementarlo.

Esto se evidencia al analizar la tendencia de la tasa de interés de referencia expresada en términos reales, es decir, la tasa clave del BCR ajustada por expectati-



vas de inflación. Mientras la tasa nominal está en 3%, la real se ubica en 0,7%; dato que es similar a lo observado en meses previos.

“En la tasa de interés real, los ajustes no han sido tan significativos y mantenemos el estímulo monetario. La reducción en la tasa nominal es consistente con lo que se requiere para acercar el crecimiento económico a su potencial”, sostuvo Estrella.

Para no perder postura expansiva, el funcionario observó que era necesario reducir la tasa nominal, pues si no se hacía, la tasa real hubiera subido por las menores expectativas inflacionarias.

Es importante enfatizar que el banco central ha tenido episodios en los que ha sido más agresivo en términos de política monetaria. En el 2015, por ejemplo, el Perú y otros países emergentes sufrieron un importante choque de bajos precios de materias primas. En ese contexto, la autoridad monetaria llevó la tasa de referencia real muy cerca de 0%; evidenciando una postura más expansiva.

Fuente : Diario el Comercio – Economía.

En tanto, en el 2009, cuando la crisis financiera comenzó a contagiar a la economía peruana –que logró crecer 1% en un mundo donde la mayoría de países caía–, las tasas reales bajaron a terreno negativo para dar soporte a la actividad.

En los próximos meses, la evolución de la inflación sería determinante para los siguientes pasos del BCR, prevé Carlos Oliva, director de la Maestría en Gestión Pública de la Universidad del Pacífico. Si ambas variables persisten bajas, consideró que podría haber mayores recortes en la tasa clave.

“Si la inflación se mantiene alrededor de 1% o inferior, por lo menos habría una bajada más en la primera mitad del año. Incluso la tasa podría ir hasta 2,5%, pero en el segundo semestre cambia la cosa”, sostuvo el también ex director del BCR.

Respecto a la trayectoria de la inflación, Estrella indicó que durante el verano sí podría estar debajo del piso del rango meta, es decir, menor a 1%. Para fines de año –agregó– debería volver a converger a 2%, al centro de la meta.

En cuanto al crecimiento económico, el funcionario del BCR enfatizó que las condiciones están dadas para que el PBI crezca 4,2% este año, en línea con lo estimado por el ente emisor en su reporte de inflación de diciembre.

Incluso señaló que podría tener un sesgo al alza porque los precios commodities vienen mejor de lo proyectado en dicho documento, que recoge los estimados del banco central sobre las principales variables económicas.

ACTUALIDAD NORMATIVA

Modifican el Reglamento de Agentes de Intermediación



Escribe: Gerardo **Pajares Gamarra**

Abogado por la UNFV. Es Asociado del Estudio Osorio & Asociados.

Mediante Resolución SMV N° 001-2018, la SMV ha modificado el cuarto párrafo de la quinta disposición complementaria transitoria del Reglamento de Agentes de Intermediación a efectos de permitir que los Representantes con autorización vigente en diciembre de 2017, que además cumplan con los siguientes requisitos: (i) tener cuando menos cinco (5) años de experiencia dentro de los últimos diez (10) años como Representante debidamente inscrito en el Registro Público del Mercado de Valores y, (ii) haber rendido alguno de los exámenes realizados por la entidad certificadora, a la que hace referencia el literal b) del Anexo F del Reglamento, durante el año 2017, podrán realizar temporalmente todas aquellas funciones como Representantes para las que se encontraban facultados en algún momento del año 2017. Para acogerse a este régimen temporal, el Agente deberá informar a la Intendencia General de Supervisión de Entidades o al órgano que haga sus veces, hasta el 15 de febrero de 2018, las facultades que va a ejercer el correspondiente Representante.

Fuente : El Peruano

ENTREVISTA



Dr. José Miguel Porto Urrutia

En esta nueva edición del Boletín GDC-UNFV, contamos con la entrevista realizada a José Miguel Porto Urrutia, socio de Montezuma & Porto, destacado personaje del sector de telecomunicaciones y tecnologías de la información; se ha desempeñado como Gerente General Legal de Nextel del Perú y como Director Legal de NII Holdings, Inc

Entrevistan:

Hans Arturo Zavala Culqui

María Claudia Guzman Menendez

Naydú Mendoza Delgado

Actualmente el Mercado de emprendimiento digital, se encuentra creciendo exponencialmente en el Perú, aunque aún es temprano para decir que tenemos las bases sentadas tanto en legislación, como en logística e inversión, etc; hay barreras con las que el empresario debe lidiar para poder sacar a flote su proyecto de emprendimiento, pero ante ello no podemos dejar de lado que el estado peruano viene acomodándose a la globalización de esta revolución empresarial, y ello se evidencia con su fomentación de organismos como Produce, Cofide, Concytec o el Grupo Andina, que apoyan el emprendimiento dándoles un apoyo no solo de inversión sino también legal y logístico, así como tampoco podemos dejar de lado a las incubadoras privadas y el mayor aumento de “inversionistas ángeles”.

Es así que, en esta ocasión de la mano del especialista en emprendimiento digital José Miguel Porto

Urrutia, nos ahondaremos más en el tema, para conocer que tanto ha intervenido el estado y sus barreras legales siguen siendo desfavorables para las startups, así como tips que debemos tomar en cuenta al momento de emprender en un negocio digital y como darnos cuenta si este llega a fracasar, también nos cuenta sobre problemas tributarios de inversores extranjeros y problemas legales con los que cuentan estas al momento de realizarse transacciones financieras.

Coméntenos brevemente, ¿cómo inició su camino, en el mundo de las startups?

Me desempeñe mucho tiempo en empresas de tecnología; primero en Perú, en la empresa Nextel donde fui gerente legal hasta el año 2009; y después trabajé en la casa matriz de Nextel en Estados Unidos, durante 4 años aproximadamente.

Una de las funciones que tenía a cargo, era la de supervisar las transacciones de tecnología en toda Latinoamérica. Para ese entonces Nextel gana un proyecto de tecnología radio en Perú, “el espectro 3G”, y esta nueva red demandaba negociar muchas transacciones tecnológicas relacionadas a la nueva red. En ese momento pedí ayuda a muchos estudios con los que trabajábamos y traje abogados de muchas firmas, al final del día no encontré algún valor agregado por parte de los abogados; lo que yo necesitaba era de algún abogado que conozca de tecnología y que me diera las pautas o luces que me orienten. Es en donde, me di cuenta que había un espacio de oportunidad, ya que el tema legal de tecnología era un espacio insipiente en Perú. En Nextel, había encontrado un diferenciador en el mercado que se había hecho muy exitoso haciendo eso. Cuando regresé a la casa matriz dije: “quiero tratar estas transacciones de tecnología”.

A mi regreso a Perú, luego de hacer una carrera corporativa larga, me pregunté cuál iba a ser mi siguiente reto, y recordé que cuando me fui había una práctica de tecnología totalmente desatendida; entonces me propuse hacer una firma de tecnología. Entonces con Oscar Montezuma, nos unimos para formar una boutique en tecnología, como institución, armar una sociedad digital; y para ello inicialmente necesitábamos redes robustas de telecomunicaciones, donde es importante una práctica de privacidad de datos personales, una de tecnología general, e identificamos que no hay una sociedad tecnológica sin emprendimientos digitales.

¿En cuánto tiempo sé que mi empresa dejo de ser una startup para seguir los pasos de una empresa tradicional? ¿Cómo sé que mi emprendimiento digital no va a funcionar?

En el mercado una startup puede ser digital o analógica, no necesariamente debe ser digital. Sin embargo, el concepto de startup está más asociado a un emprendimiento de tecnología, pero el emprendimiento en general puede ser analógico, digital o puede estar en el medio; por ejemplo empresas de delivery como “Freshmart”, tú llamas y compras las frutas y/o verduras, ellos las adquieren del Mercado y te lo llevan hasta tu ubicación, de esa manera, yo entro a la aplicación aquí en la oficina todas las

semanas y compramos frutas para todo el despacho, y así coman cosas saludables; entonces ellos tienen una parte digital propio del uso de la aplicación, pero después ellos mandan gente al mercado para que compren la fruta e incluso tienen camiones para que la transporten a tu casa; también tienes emprendimientos cien por ciento digitales como “Mesa 247” para reservas de restaurantes o “Cinepapaya”; y la diferencia entre uno y otro está en que el emprendimiento digital puede crecer más rápidamente porque no tiene la barrera analógica.

El saber que una empresa no va más es la decisión más difícil del emprendedor y del inversionista, lo que uno debe darse cuenta es cuando se comienza a poner metas de crecimiento y no llega a ellas, y/o cuando además de ello te quedas sin dinero. Lo que podría haber estado pasando es que la forma en la que se haya atacado al mercado haya sido incorrecta y hay cosas que se tiene que ajustar en la propuesta, en tu valor, en tu diferenciador, en tu proyecto general, lo mejor sería pivotear a ver si esas cosas mejoran, y si después de pivotear te das cuenta que el tema no camina probablemente tienes que decir, “hasta acá nomás”, usualmente ocurre por la falta de dinero o cuando quieres levantar y tus inversionistas originales se desenamoran del proyecto entonces eso es un claro síntoma de que las cosas no están yendo bien.

¿Cuál ha sido la startup que ha asesorado y que le ha dado mayor estabilidad a usted y a sus fundadores?

Brindarte nombres sería transgredir el secreto profesional. Este es un negocio particularmente distinto debido a que si la visión es tratar de hacer mayor cantidad de dinero en una transacción, ese es un modelo de negocio que está destinado a morir, lo que nosotros tenemos que hacer como profesionales es tratar que este ecosistema crezca. El mercado va ser un mercado pequeño, incipiente a medida que haya una o dos startup levantando dinero, y es muy difícil poder hacer un negocio rentable y viable habiendo pocos emprendimientos, lo que se debe buscar es mayor cantidad de emprendimientos levantando capital.

En el Perú, ¿cómo se financian las startups?

Las startups en el Perú se financian a través de fondos públicos por un lado, “Startup Perú” a través del programa Innóvate Perú tiene fondos públicos para startups. Creo que el Estado ha hecho un buen trabajo en hacer inversión pública. Después se tiene a las aceleradoras que también han recibido dinero del Estado y que ellas invierten en las startups, las redes de “inversionistas Ángeles”, y poco a poco se van a ir generando capital de riesgo que también van a financiar a empresas a startups de tecnología; típicamente la banca tradicional no le va a dar financiamiento ni créditos a estas empresas debido a que es muy riesgoso.

¿Cuáles son los puntos críticos que enfrentan las startups en nuestro país que los llevan al fracaso?

Uno de los principales retos que tienen es conseguir capital humano, entiendo que ese es un reto complejo, no hay muchos programadores, ni digitadores, por el lado técnico es muy difícil conseguir gente calificada hablando de startups de tecnología; sin ir muy lejos, a nosotros como abogados en nuestro proceso de reclutamiento o selección nos es difícil conseguir talento en el mercado es costoso, toma tiempo, es una decisión estratégica en que a los fundadores o socios suele tomarles mucho tiempo, y constantemente hacer eso para identificar talento en el mercado.

Conseguir expertos o gente conocedora en la industria, es algo complejo, conseguir mentores que te puedan ayudar a sacar adelante tu proyecto o desentramarte cuando te entrampas en problemas. Si ustedes deciden hacer un negocio, a pesar de que sean excelentes abogados, una cosa es ser un excelente técnico del Derecho y otra cosa es ser un empresario de Derecho., es una cosa totalmente distinta. Nuestras facultades nos han enseñado a ser buenos técnicos de Derecho pero nadie nos ha enseñado a ser un empresario de Derecho, nos sacan a la calle siendo un excelente abogado pero no sabemos cómo llevar a cabo una firma; entonces cuando llegas a la realidad muchas de las cosas son intuitivas, y lo intuitivo no necesariamente es lo correcto. Es un gran reto vender tu producto, el día de hoy es muy difícil vender un servicio legal; acceder a cuentas de financiamiento, eso también es un problema que cada vez se está resolviendo más.

Si bien es cierto las startups en el Perú apenas inician su camino, ¿cómo evalúa el rol del Estado respecto a fomentar la innovación y el emprendimiento de estas empresas digitales?

Nosotros somos un país que tenemos muchos recursos, pero a pesar de eso somos un país del tercer mundo, hay otros países que no tienen ningún solo recurso natural, por ejemplo Corea del Sur, que sin tener recursos naturales es un país del primer mundo, esto se debe a que han desarrollado una sociedad y un ecosistema de emprendimiento digital muy importante, han formado una cultura de conocimiento que ha permitido sacar adelante empresas como Samsung; siendo un país sustancialmente más pequeño que nosotros en recursos, tiene un ingreso per capita sustancialmente más alto que Perú. El Estado debería estar constantemente tratando de generar, cómo podemos hacer que el Perú sea más parecido a un Corea del Sur que a un Venezuela, todo eso parte por generar ecosistemas de innovación, de emprendimiento, darle asistencia técnica a la población para que puedan generar hacks de conocimiento y así para poder sacar adelante un mejor rendimiento; de manera que cada vez más, desde la participación de Piero Ghezzi Solis, como Ministro de Producción, se ha logrado avanzar, pero también no se debe dejar de lado los incentivos tributarios.

¿Considera que las actuales normas de la SBS para el tratamiento de las transacciones financieras son adecuadas para favorecer el emprendimiento de las startups?

El problema es que las reglas no son cien por ciento claras, por ejemplo hay muchos espacios grises, la regulación de la Superintendencia está diseñada para un mundo analógico, donde intermediación financiera es captar dinero público en general y colocar dinero al público en general, pero ahora puedes estar en Internet sin tener que ir a un banco, ahí la regulación tiene el concepto de intermediación indirecta. Para algunas Fintech esto es problemático, porque la norma te dice que intermediación es cuando uno está en el medio y captas dinero del público y lo colocas, pero también la norma te dice que

es cuando captas dinero recurrentemente del público sin colocarlo esta misma norma no te especifica que es “recurrentemente”, también dice que “es cuando prestas recurrentemente dinero al público”, y no nos brindan ni pronunciamientos, ni contamos con precedentes; entonces la legislación para intermediación financiera está pensada estrictamente para un negocio analógico de capitales muy altos. Mucho de la regulación financiera y la regulación de la intermediación bancaria es porque hay un efecto domino, si cae un banco cae todo el sistema porque entre los bancos también se deben dinero, ya que los bancos hacen transacciones entre ellos. Mucha de la regulación financiera está pensada en evitar que haya un colapso del sistema financiero como sucedió en con la crisis inmobiliaria en Estados Unidos el 2008 que cayó un banco y cayeron todos. Sí creo que debe de haber una regulación en Fintech que proteja en cierta forma a quien está invirtiendo dinero, quien está recibiendo o a quien esta intermediando por medio de estas, un tema que debería ser revisado de manera minuciosa.

En mención a la inversión extranjera y a la doble tributación que se realiza tanto en el exterior como en el Perú (caso estricto Estados Unidos y Perú cuando un inversor de Estados Unidos tiene que tributar por sus ganancias en los dos países), ¿Qué alternativas ofrece como solución a este problema y así lograr que la inversión en Perú sea más atractiva?

El principal problema que hay es la tributación que hay en Estados Unidos, ellos tributan por su Renta al frente mundial, mientras que el principal problema que tenemos en Perú es que él no-domiciliado paga mucho por renta de frente extranjera, un domiciliado cuando compra acciones de una startup o compro un inmueble y lo venden, este genera una ganancia y capital, del cual se paga un 5% del capital de la balanza pero si no soy domiciliado en el Perú y me compró tal inmueble con esa transacción lo que pagó es un 30% sobre la ganancia de capital entonces hay una brecha muy grande entre 5% y el 30%, y esto nos abre a la pregunta ¿por qué penalizaron al inversionista que viene a invertir al Perú con una tasa de impuestos tan alta?; el sistema tributario está dando a entender que se prefiere que las inversiones sean acaparadas por peruanos y no extranjeros, sin duda es un tema que merece ser revisado.

¿Qué es la economía colaborativa y cómo ayuda su implementación en la creación y eficiencia de las startups?

Sin duda la colaboración se ha convertido en un concepto muy usado últimamente, es decir en la carrera en derecho antes el mejor abogado era el más brillante el que tenía éxitos mayores y meritos propios, sólo títulos personales, lo cual hacía que los abogados sean tipos muy egocéntricos; entonces como podemos pasar de una esquema de sociedad egocéntrica a una donde las cosas se saquen adelante en conjunto, en equipo, colaborando, cuando llevamos esto al ámbito de los negocios digitales, lo que la economía colaborativa está haciendo es en algunos entornos agarrar activos que estaban subutilizados y los está convirtiendo en activos que siguen generando ingresos, por ejemplo “Uber”, un taxista de Uber, está inmerso en una plataforma digital y en ella colabora con sus servicios, en la aplicación no necesariamente tienes que ser un taxista para realizar la labor de taxi, cualquiera puede hacer Uber en sus tiempos libres, es decir si tienes tiempo libre y cuentas con un vehículo que está subutilizado, es allí cuando puedes usar Uber, tan solo con descargar la aplicación y te inscribes como un conductor y así prestas servicios de taxi; entonces estás generando una comunidad donde todo el mundo está colaborando, el conductor como persona que cuenta con un auto está portando un servicio a esa plataforma y esta plataforma le facilita los clientes, por lo que se perdió la acción rutinaria de buscar por las calles un cliente, ahora simplemente usando la aplicación colaboras con la plataforma, la misma que te ofrece los clientes sin complicaciones y largas esperas, lo mismo pasa con Airbnb, donde si tengo un departamento subutilizado lo puedo poner a disposición de alguien que quiera venir por unos días y utilizarlo, entonces generamos una a través de estas plataformas digitales una economía donde todos colaboran todos los turistas colaboran con Airbnb, por su necesidad de tener un sitio donde quedarse, y las personas que cuentan con inmuebles desocupados ponen a disposición estos para los turistas, entonces se genera una economía colaborativa, donde haces productivos activos que estaban inutilizados y en este caso lo mismo pasa con los automóviles; y ahora yendo a un caso más concreto respecto a lo legal hay plataformas, en Estados Unidos donde un cliente que necesita ayuda con un trabajo legal, busca en una app, en la cual los abogados le dan cotizaciones del proyecto y sacan adelante este proyecto, entonces así tienes un abogado que trabaja probablemente en oficina con un trabajo rutinario luego llega a su casa y se conecta a esta plataforma y así entonces todo el mundo gana, generando este ecosistema donde todo el mundo está colaborando por ser más eficiente y generar mayor bienestar para todos.

EMPRESA

Una taza de café puede cambiar tu vida

"Cuando amamos algo generalmente las emociones dominan nuestras acciones. Este es el regalo y el desafío que los emprendedores enfrentan día a día. Las compañías con las que soñamos y construimos pasan a ser algo intensamente personal. Son nuestras familias, nuestras vidas".

Howard Schultz



Escribe: Leslie Gisella
Gordillo Chávez

Estudiante de 4to año
de la carrera de Derecho
de la UNFV

cafeterías de espresso donde los propietarios conocían a los clientes por su nombre y les servían bebidas calientes como cappuccino y café latte.

En el momento en que Schultz entendió la relación personal que la gente podía tener con el café, tuvo una verdadera revelación.

En 1985, Schultz dejó Starbucks después de que sus fundadores rechazaran sus ideas de crear una experiencia para los amantes del café similar a la italiana. Pronto puso en marcha su propia empresa de café: Il Giornale.

Para que Il Giornale despegara, Schultz tuvo que recaudar más de 1,6 millones de dólares. «En el transcurso del año que pasé tratando de recaudar dinero hablé con 242 personas y la respuesta de 217 de ellas fue "no"» escribió. «Intente imaginar lo descorazonador que puede ser escuchar tantas veces por qué no merece la pena invertir en tu idea. Fue una época que me enseñó mucha humildad».

Schultz pasó dos años fuera de Starbucks, completamente centrado en su idea de abrir tiendas de Il Giornale que imitaran la cultura del café que había visto en Italia. En agosto de 1987, Il Giornale compró Starbucks por 3,8 millones de dólares y Schultz se convirtió en director ejecutivo de Starbucks Corporation. En aquellos momentos había seis tiendas.

Sucede millones de veces todas las semanas que un cliente recibe una bebida de un barista de Starbucks. Sin embargo, cada interacción es única.

En 1971 Zev Siegl, Jerry Baldwin y Gordon Bowker, abren la primera tienda de Starbucks. El origen del nombre deriva de la novela "Moby Dick" de Herman Melville, que evocaba el aspecto romántico del mar y la tradición marinera; Starbucks era el nombre perfecto para una tienda que importaba los más refinados cafés del mundo para la gente de Seattle, tal como lo hacían los antiguos comerciantes de café.

Howard Schultz, actual presidente de la Corporación y su verdadero gestor, se incorpora a Starbucks en 1982. La carrera de Schultz y el destino de Starbucks cambiaron para siempre cuando la empresa le envió a una feria internacional de artículos del hogar en Milán. Mientras caminaba por la ciudad, se encontró con numerosas

Durante los noventas, Starbucks comienza su crecimiento. Primero se expande a otras ciudades de los Estados Unidos; luego al resto del mundo. Cuando sale a Bolsa, Starbucks se caracteriza por ser una de las primeras compañías en dar "stock options" a sus partners, tanto con contratos indefinidos como a tiempo parcial.

En Estados Unidos Starbucks gustó rápidamente. En 1992, la empresa empezó a cotizar en NASDAQ; sus 165 tiendas recaudaron 93 millones de dólares en ingresos aquel año. El mundo finalmente captó el mensaje, y para el año 2000 Starbucks se había convertido en un negocio global con más de 3.500 tiendas y 2.200 millones de dólares en ingresos anuales.

A partir de 2000, el fenómeno Starbucks continuó. Actualmente, Starbucks cuenta con más de 12,500 establecimientos en más de 50 países. Además de excelentes cafés y bebidas Espresso, los clientes disfrutaban de los ya famosos Frappuccino® Blended Beverage.

A lo largo de su carrera en Starbucks, Schultz siempre ha dado prioridad a sus empleados, a los que llama «socios». En gran medida debido a la experiencia que sufrió su padre cuando se accidentó en el trabajo, Schultz ofrece a sus empleados (incluyendo los trabajadores a tiempo parcial) una seguro médico completo así como opciones de compra de acciones.

Howard Schultz, considera que el crecimiento y el éxito pueden ocultar fallos. Las crisis presentan oportunidades para las compañías; las hace más fuertes que nunca si se sabe afrontar, impregnándola con una nueva memoria, nuevos músculos y una nueva disciplina. El proceso de mejoramiento nunca termina. Siempre hay que impulsar el proyecto para buscar la perfección, aunque sepas que, obviamente, nunca se alcanzará esa perfección absoluta. Considera que uno no puede construir un negocio y superar las expectativas de sus consumidores, a no ser que los líderes de esa compañía estén profundamente comprometidos en sobrepasar las expectativas del propio personal.

¿Por qué las personas insisten en venir a Starbucks?

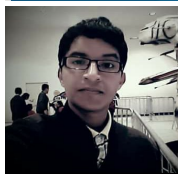
Porque saben que reciben un servicio genuino, un ambiente acogedor y una magnífica taza de café tostado preparado con esmero por manos expertas.



Cibergrafía:

- <https://www.youtube.com/watch?v=aFbgZmr7yHI>
- <https://es.insider.pro/lifestyle/2015-10-22/lahistoria-de-starbucks-y-su-fundador/>
- <https://www.altonivel.com.mx/aqui-nace-el-sabor-de-starbucks-que-despues-zarpa-al-mundo-58159/>
- <http://www.starbucks.com.pe/about-us/our-heritage>

LIBRO DEL MES



Escribe: Cesar Antonio
Estanis Gargurevich

Estudiante de 1er año de la
carrera de Derecho de la
UNFV

Libro: **Introducción al Derecho Civil**

Autor: Toribio Pacheco

Editorial: Actualidad Civil

Año de edición: 2014

RESEÑA

El Derecho Civil, una de las ramas del derecho más reconocidas a nivel jurídico por su importancia y transcendencia en la vida social del hombre; es quizá, la rama más pedida por los estudiantes de Derecho de diferentes Universidades e Instituciones públicas y privadas, por ello, recomiendo el presente libro, para que, quien esté interesado en esta hermosa rama del derecho, que es la llave para entrar en las demás ramas del Derecho como D. Económico, D. Societario, D. Corporativo, D. Constitucional, D. Político, etc., tenga en claro algunos términos básicos, como: Costumbre, Norma y Ley. El texto, presentado por el Instituto Pacífico es en realidad la parte introductoria del “Tratado de Derecho Civil” de Toribio Pacheco (2da edición publicada en 1872), que es, una de las fuentes de Derecho más valiosas, pues en ella, nos recalca la importancia de la costumbre y de la ley, una creación del hombre para el hombre, mostrándonos así la importancia de Derecho en la vida del Hombre y las consecuencias de su aplicación y abrogación.

En la primera parte, veremos la Historia de Toribio Pacheco, un intelectual del siglo XIV, nacido en Arequipa, quien desempeñó notoriamente en tres áreas: periodístico, diplomático y jurídico.

En la segunda Parte, el lector podrá adquirir una introducción teórica del Derecho Civil, con términos y conceptos propios de la materia que ayudaran al lector a adquirir un léxico jurídico apropiado, con el fin de que tenga el conocimiento necesario para la materia, por lo demás, la obra es una muestra del conocimiento humano que se pone en manifiesto con el único fin de aprender, para posteriormente poder enseñar.

GDC
UNFV

BOLETÍN GDC

COORDINADORA Y EDICIÓN: Leslie Gordillo Chávez

GRUPO DE ESTUDIOS DE DERECHO CORPORATIVO UNFV:

DIRECTOR EJECUTIVO: Gerardo Pajares Gamarra.

Teléfono: 946881067

Correo: gdc.talleres@gmail.com

Facebook: Grupo de Estudios de Derecho Corporativo UNFV

Instagram: gdcunfv