

BOLE TIN 11



GDC
GRUPO DE ESTUDIOS
DE DERECHO
CORPORATIVO

Artículo

Los límites al fijar la fecha de entrada en vigencia de las reorganizaciones societarias

Noticia del mes

SMV modificó el Reglamento de Fondos Mutuos

Entrevista

Una aproximación al Derecho, la Tecnología y el amor a la música con Bryan Cilloniz

Empresa

Tambo+, la apuesta por las tiendas de conveniencia en el Perú

Libro del mes

Derechos fundamentales de la persona y relación de trabajo de Carlos Blancas Bustamante

Actualidad Normativa

El proyecto ley que busca regular los Crowdfunding en el Perú

Crónica de Taller

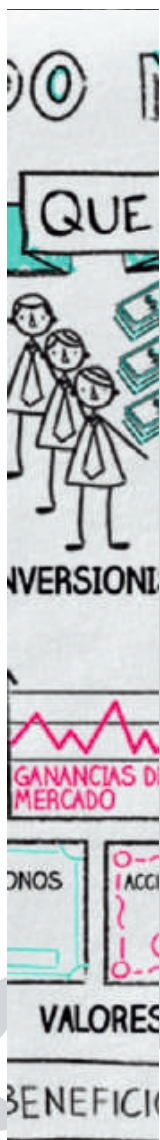
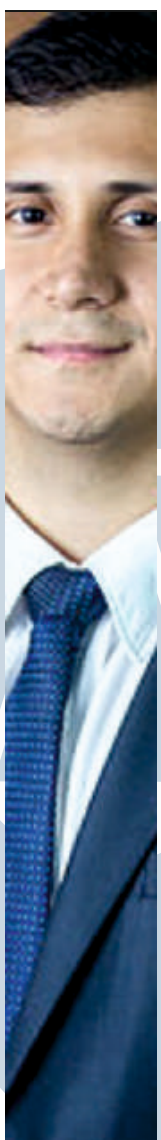
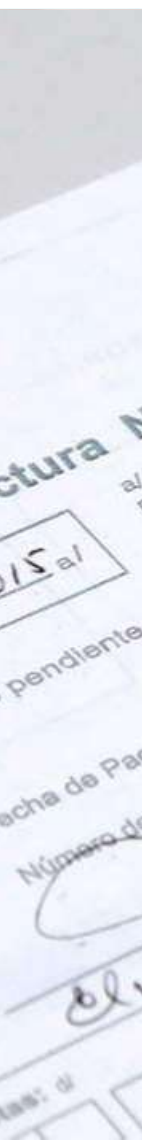
Crónica de las exposiciones sobre intermediación financiera y regulación bancaria

Resumen de Tesis

Las Sociedades Administradoras de Fondos de Inversión (SAFI) y el derecho de los accionistas para participar en más de una de ellas



TABLA DE CONTENIDOS »

							
02	06	08	12	14	16	18	20

Artículo:

Los límites al fijar la fecha de entrada en vigencia de las reorganizaciones societarias

02

Noticia del Mes:

SMV modificó el Reglamento de Fondos Mutuos

06

Entrevista:

Una aproximación al Derecho, la Tecnología y el amor a la música con Bryan Cilloniz

08

Empresa:

Tambo+, la apuesta por las tiendas de conveniencia en el Perú

12

Actualidad Normativa:

El proyecto ley que busca regular los Crowdfunding en el Perú

14

Libro del Mes:

Derechos fundamentales de la persona y relación de trabajo - Carlos Blancas Bustamante

16

Crónica de Taller:

Crónica de una nueva forma de financiación Crowdfunding

18

Resumen de Tesis:

Oportunidades de mejora a la regulación sobre facturas negociables y su registro centralizado en la ICLV para promover el financiamiento de las Mipymes con dichos instrumentos a través del Mercado de Capitales y garantizar su cobro ejecutivo

20



ARTÍCULO:

Los límites al fijar la fecha de entrada en vigencia de las reorganizaciones societarias

Escribe: Jhon Edward ORBEZO RIVERA



Los límites al fijar la fecha de entrada en vigencia de las reorganizaciones societarias

Las normas que regulan la fecha de entrada en vigencia de la fusión, escisión y reorganización simple¹, coinciden en otorgar libertad de fijar la fecha a las partes intervinientes en dichas reorganizaciones. Si bien, como señala Elías Larosa, esta regla soluciona varios problemas que la anterior ley de sociedades tuvo², hasta ahora no ha habido mucha discusión de si existen límites a la voluntad de las partes en fijar la fecha de entrada en vigencia.

A nivel registral, se han dado dos pronunciamientos relacionados al tema por parte del tribunal registral. Una de ellas resuelve la cuestión de si es posible que la fecha de entrada en vigencia sea anterior al acuerdo de escisión (se puede considerar lo mismo en los casos de Fusión y reorganización simple). En la otra, entre las consideraciones del tribunal, se aborda la cuestión de si es posible que la fecha de entrada en vigencia pueda ser posterior a la inscripción.

A partir de estas dos resoluciones, hare un breve análisis sobre los alcances de la fecha de entrada en vigencia, considerando las normas que la regulan y las particularidades de cada tipo de reorganización.

¿Fecha de entrada en vigencia anterior al acuerdo?

Dicho de otro modo, ¿las reorganizaciones societarias pueden tener efecto retroactivo? El Tribunal Registral dio respuesta a este asunto en la Resolución n° 1593-2009-SUNARP-TR-L, en donde las sociedades Enterprise Galaxy S.A.C. y Sombrillas Club S.A.C. habían acordado una escisión parcial con fecha 08/04/2008, y establecieron como fecha de entrada en vigencia el 01/04/2008. En su apelación el usuario solo argumentaba que no existía prohibición alguna para fijar una fecha anterior al momento del acuerdo, por lo que debía prevalecer la autonomía de la libertad de las partes.

No obstante, y de forma acertada, el tribunal registral confirmó la observación de la primera instancia, señalando entre sus consideraciones lo siguiente: "... sin embargo, la fecha de entrada en vigencia no podría ser, en ningún caso, anterior al acuerdo de escisión tomando en consideración que **la fecha de entrada en vigencia en el caso de una escisión tiene como efecto inmediato el cese de las operaciones y los derechos y obligaciones de las sociedades respecto al bloque patrimonial escindido, el que es asumido por la sociedad**

beneficiaria del bloque patrimonial, ya sea que estas se extingan o no, ello de conformidad con el artículo 378 de la LGS."³ (El énfasis es mío). Es necesario recalcar que, si bien el caso trataba de una escisión, el mismo criterio es aplicable en una fusión o reorganización simple.

De acuerdo con el tribunal, sería cuestionable que la transferencia del bloque patrimonial o patrimonio –en una fusión– se retrotraiga a un momento anterior al acuerdo de reorganizarse. Cabe precisar que el patrimonio o bloque patrimonial se encuentra conformado por activos y pasivos de los cuales los terceros pueden tener algún interés. Una opinión similar y de forma más genérica es la que realiza Manuel de la Puente y Lavalle, quien al hablar sobre la irretroactividad del contrato menciona lo siguiente: *"Las partes contractuales pueden acordar que la relación obligatoria que están creando en este momento las vincule desde el 1o de enero, pero este acuerdo es impotente para tener el efecto deseado porque la voluntad humana no puede volver posible lo que escapa a sus alcances. Similarmen te a lo que hemos visto ocurre con la ley, el contrato no puede hacer que exista lo que no existe. Quien era ocupante precario el 1o de enero no puede verse convertido desde esa fecha en arrendatario por virtud de un contrato celebrado hoy. El orden natural no lo permite."*⁴ Y a manera de conclusión señala: *"Tampoco, pues, desde el punto de vista de la naturaleza del contrato puede admitirse la retroacción del mismo, lo cual justifica el título del presente artículo"*⁵

Una cuestión aparte que surge y que tiene cierta relación con este tema, es sobre qué se entiende por "supeditada a la inscripción". Así, por ejemplo, el segundo párrafo del artículo 353 de la LGS establece lo siguiente: "... Sin perjuicio de su inmediata entrada en vigencia, la fusión está supeditada a la inscripción de la escritura en el Registro, en la partida correspondiente a las sociedades participantes..." De forma similar, el segundo párrafo del artículo 378 señala: "... Sin perjuicio de su inmediata entrada en vigencia, la escisión está supeditada a la inscripción de la escritura pública en el Registro y en las partida correspondiente a todas las sociedades participantes..." Esto significa que los efectos de la reorganización están condicionados a la fecha de la inscripción? Se podría afirmar que sí, dado que en los mencionados artículos se establece que por mérito de la

1. En mi análisis exceptúo a la transformación de sociedades, por cuanto, en este la fecha de entrada en vigencia ya ha sido fijada por la misma LGS en el siguiente artículo: "Artículo 341 (LGS).- Fecha de vigencia - La transformación entra en vigencia al día siguiente de la fecha de la escritura pública respectiva. La eficacia de esta disposición está supeditada a la inscripción de la transformación en el Registro". Además, que la LGS establezca una determinada fecha de entrada en vigencia para las transformaciones no conlleva ningún problema a diferencia de las otras reorganizaciones societarias, dado que solo se trata de una sociedad que cambia de tipo societario.

2. LAROZA, E. (2015). Derecho Societario Peruano. Lima, Perú. Gaceta Jurídica. p. 438.

3. Resolución n° 1593-2009-SUNARP-TR-L.

4. DE LA PUENTE, M. (2005). "La irretroactividad del Contrato". Revista Derecho & Sociedad N° 25. pp.286-290.

5. Ídem.

inscripción de la reorganización, se inscriben también en sus respectivos Registros, el traspaso de los bienes, derechos y obligaciones que integran el patrimonio o los bloques patrimonial. Sin embargo, si la inscripción en el Registro es constitutivo y no declarativo, ¿Cuál sería la función de dar libertad a las partes de establecer la fecha de entrada en vigencia?

Acorde con mis cuestiones, Luz Israel Llave y Alfredo Filomeno Ramirez realizan las siguientes preguntas: *“¿Qué significa que la fusión “queda supeditada” a la inscripción en los Registros Públicos? ¿Acaso la fusión no entra en vigencia en la fecha fijada en el acuerdo de fusión? ¿Resulta compatible, por un lado, otorgar libertad para fijar la fecha de entrada en vigencia a las sociedades intervinientes y, por otro lado, “supeditar” la fusión a la inscripción en los Registros Públicos? ¿Cuál es el grado de oponibilidad frente a terceros de una fusión que ha entrado en vigencia pero que aún no ha sido inscrita? ¿Se consideran como válidos los efectos de la fusión en el lapso existente entre la fecha de entrada en vigencia y la inscripción –asumiendo que la primera es anterior a la segunda–, si la inscripción es finalmente rechazada por los Registros Públicos? ¿Cuál es la naturaleza de la condición de inscripción de la fusión impuesta por la ley, resolutive o suspensiva?”*⁶

Es notorio que la norma no es muy clara al respecto, y por su amplitud, lo abordaré con mayor extensión en un siguiente artículo.

Lo que si queda claro es que no resulta posible que los efectos de la reorganización societaria que se adopte se retrotraiga a una fecha anterior al acuerdo correspondiente. En ese sentido, las partes intervinientes en una reorganización solo podrían determinar que la fecha de entrada en vigencia sea en el mismo momento del acuerdo o posterior a este, mas no anterior.

Fecha de entrada en vigencia posterior a la inscripción

Este es un tema discutible y en donde he hallado dos posiciones contrarias. Sin embargo, antes de entrar al debate, me parece necesario comentar el caso particular que se dio en Registros Públicos.

En un primer momento, se presentó a Registros Públicos una escisión celebrada por las sociedades Naviera Petral S.A. (en adelante, Naviera) y la sociedad Marcona Inversiones Portuarias S.A. (en adelante, Marcona) el día 16/11/2012. Lo curioso de esta escisión es que en el acuerdo se estableció como fecha de

entrada en vigencia lo siguiente: *“La fecha de entrada en vigencia de la escisión estará sujeta a la aprobación previa del Ministerio de Transportes y Comunicaciones de la transferencia de la autorización definitiva de uso de área acuática y franja ribereña que fuera concebida mediante Resolución Suprema N° 017-2011-MTC de conformidad con el artículo 33 del Reglamento de la Ley del Sistema Portuario Nacional.”*⁷ Es decir, se establecía una condición suspensiva para que entre en vigencia la escisión.

A pesar de la controversia que generó la particularidad de la fecha de entrada en vigencia, la escisión se inscribió en las partidas de las sociedades, indicándose en los asientos la fecha de entrada en vigencia tal como acordaron las partes y que detallé en el párrafo anterior.

En un segundo momento, se presentó en este año un título en el cual se solicitaba la revocatoria del acuerdo de escisión, por cuanto, indicaban que la condición que establecieron para que entre en vigencia la escisión nunca se cumplió, y por consiguiente deseaban revocar el acuerdo de escisión y volver el capital social de ambas sociedades al monto anterior de la escisión.

Luego de ser tachado sustantivamente tres veces, se elevó el asunto al Tribunal Registral, quien mediante Resolución n° 2064-2018-TR-L, resolvió revocar la tacha y disponer la inscripción del acuerdo de revocatoria de escisión.

En lo referente a la revocatoria del acuerdo de escisión, coincido con el Tribunal Registral cuando afirma lo siguiente: *“Si entonces la condición para la vigencia de la escisión no se cumplió, no podría argumentarse que entró en vigencia porque como lo explicáramos inicialmente, su inscripción es obligatoria, mas es diferente de la vigencia, momento este que queda a la voluntad de lo pactado por las partes. Consecuentemente, no podría ser suficiente argumento para denegar la solicitud de inscripción, que la escisión ya está inscrita porque según se publicita en el mismo asiento no ha entrado en vigencia y si no entro en vigencia entonces no surtió efecto alguno, por ello quienes acceden al Registro no podrán desconocer los términos en que fue extendido el asiento.”*⁸ De este modo se daba una salida a las sociedades intervinientes en la escisión, quienes se veían atrapados ante una escisión que no había generado efectos y que la primera instancia registral les denegaba la inscripción de la revocatoria del acuerdo de escisión por argumentos no consistentes.

En relación a la fecha de entrada en vigencia, entre sus consideraciones, el Tribunal Registral señala: *“... La entrada en*

6. ISRAEL, L. y FILOMENO, A. (2003). La fusión y la escisión en la nueva ley general de sociedades. En Tratado de Derecho Mercantil Tomo I. (p.1168). Lima, Perú. Gaceta Jurídica.

7. Resolución n° 2064-2018-SUNARP-TR-L.

8. Ídem

vigencia de la sociedad será entonces la establecida en el proyecto de escisión aprobado por la junta; sin perjuicio a dicha vigencia se establece la obligatoriedad de la inscripción de la escisión en el Registro. Entonces la vigencia y la inscripción no necesariamente coinciden, siendo lo óptimo que la inscripción en el Registro se realice una vez vigente la escisión, porque el Registro publicita situaciones jurídicas consolidadas.⁹ Luego, sin más, concluye que la inscripción en el Registro debe darse con posterioridad a la entrada en vigencia por los mismos efectos que genera la inscripción, como es el caso de las sociedades que se extinguen como consecuencia de la escisión¹⁰.

Considero importante en este punto detenerme a analizar los efectos que genera la inscripción de una reorganización societaria. Al respecto, en el caso de una fusión, el último párrafo del artículo 353 de la LGS establece: *"La inscripción de la fusión produce la extinción de las sociedades absorbidas o incorporadas, según sea el caso. Por su solo mérito se inscriben también en los respectivos registros, cuando corresponda, la transferencia de los bienes, derechos y obligaciones individuales que integran los patrimonios transferidos."* De forma similar, en el caso de la escisión, el artículo 378 de la LGS, dispone lo siguiente: *"La inscripción de la escisión produce la extinción de sociedad escindida, cuando este sea el caso. Por su solo mérito se inscriben también en sus respectivos registros, cuando corresponda, la transferencia de los bienes, derechos y obligaciones individuales que integran los bloques patrimoniales transferidos."* En ambos párrafos se observa que la inscripción produce la extinción de la sociedad absorbida o escindida, y por su solo mérito se inscriben la transferencia de los bienes, derechos y obligaciones en los respectivos Registros. De esta manera se puede concluir que si bien las normas en mención no establecen límite al fijar la fecha de entrada en vigencia, de la lectura del último párrafo de ambos artículos se entiende que la fecha no podría ser posterior a la fecha de inscripción. No obstante, algunos especialistas en el tema y con quienes he podido conversar, afirman que no habría problema establecer una fecha de entrada en vigencia posterior a la inscripción. Tal vez, considero que la discusión se podría dar tratándose de una escisión parcial en donde la sociedad beneficiaria sea una existente, mas no sería posible en los demás casos, por cuanto, como señalé, de haber extinción la norma expresamente establece que la inscripción produce la extinción. Asimismo, en el caso que se constituya una sociedad como

consecuencia de una escisión, la fecha de entrada en vigencia debería ser a la fecha de la escritura pública para no contravenir lo dispuesto en el artículo 5 de la LGS¹¹.

Los que se encuentran a favor de que la fecha de entrada en vigencia sea posterior a la inscripción, argumentan, en primer lugar, que las normas al respecto no establecen límite alguno. Del mismo modo, afirman que no existe ningún problema que se genere al fijar una fecha posterior. Sobre este último, considero que el único inconveniente existente es que la norma establece que por el solo mérito de la inscripción de la reorganización, se inscribe el traspaso de los bienes, derechos y obligaciones individuales que conforman el patrimonio o bloque patrimonial en los respectivos registros. No obstante, se podría objetar que la fecha de entrada en vigencia se indica en el asiento, y en consecuencia, es de conocimiento público; por lo que tendría que considerarse este dato antes de realizar el traspaso de los bienes correspondientes.

Quisiera terminar señalando que, a pesar de las conclusiones que arribo de la lectura de las normas que regulan la fecha de entrada en vigencia de las reorganizaciones societarias, continúan dándose casos en donde se establecen fechas de entrada en vigencia posteriores a la inscripción. Finalmente, y a propósito de la publicación del anteproyecto de la ley general de sociedades, considero que debería de precisarse en los artículos correspondientes los alcances de la fecha de entrada en vigencia de cada una de las reorganizaciones societarias.

9. Ídem.

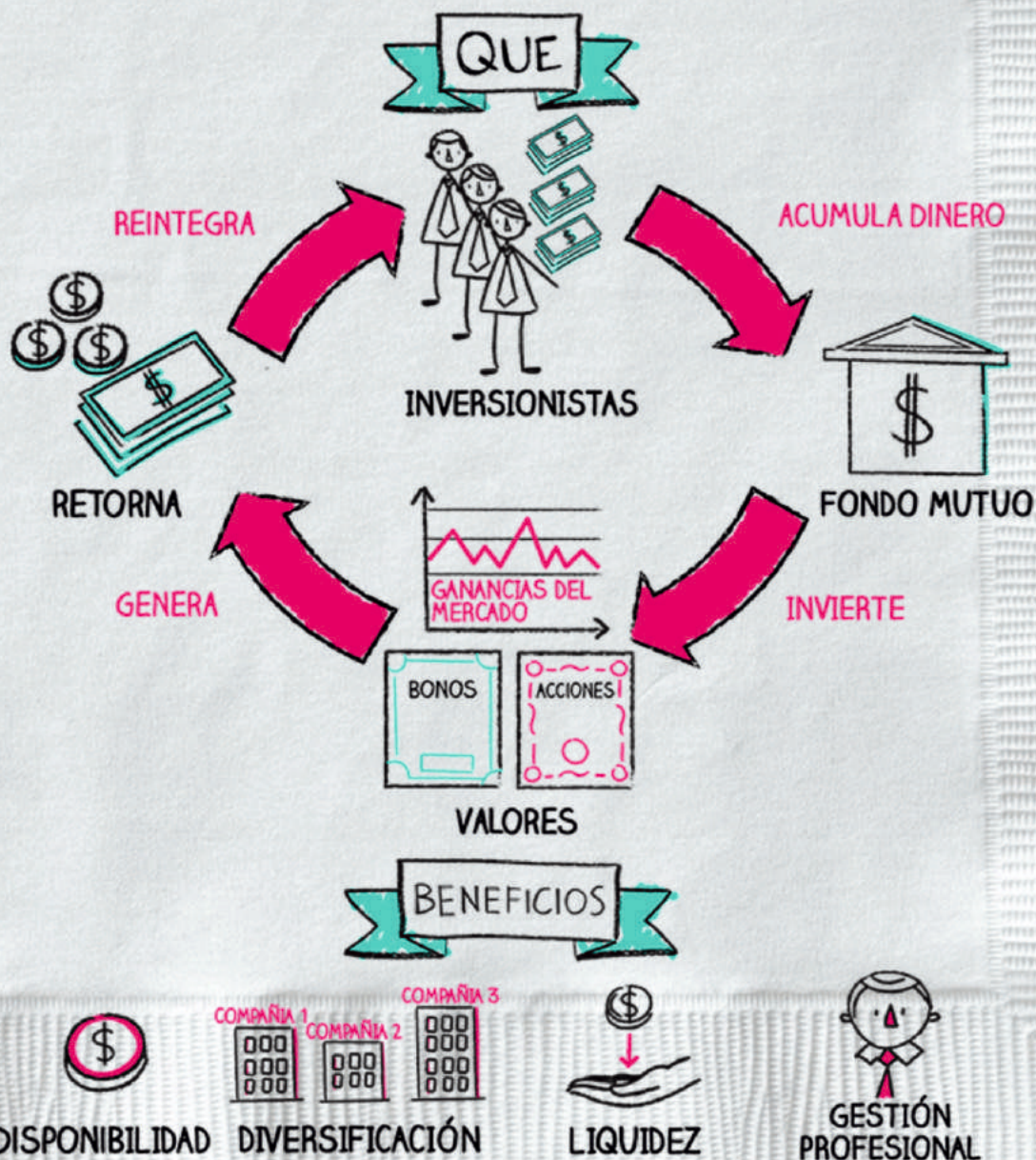
10. Ídem.

11. Artículo 5°.- Contenido y formalidades del acto constitutivo

La sociedad se constituye por escritura pública, en la que está contenido el pacto social, que incluye el estatuto. (...)



FONDO MUTUO



NOTICIA DEL MES:

SMV modificó el Reglamento de Fondos Mutuos

Escribe: Ada Stephany M. PARIONA CCAPCHA



SMV modificó el Reglamento de Fondos Mutuos

STEPHANY PARIONA CCAPCHA

Abogada del Área Corporativo y Mercado de Valores del Estudio Osorio Figueredo & Asociados (OF&A).

Formación académica: Abogada por la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Egresada del XIX Programa de Especialización en Mercado de Valores organizado por la Superintendencia de Mercado de Valores – SMV y Postgrado de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas – UPC.

El pasado 31 de octubre, la SMV publicó la Resolución SMV N° 130-2018-SMV/02 (la Resolución), por la cual se aprobó nuevas modificaciones al Reglamento de Fondos Mutuos de Inversión en Valores (RFM), que entraron en vigencia el 01 de noviembre. Esta última modificación introduce cambios que promueven el ingreso de un mayor número de inversionistas y mejoran la competitividad de la industria de Fondos Mutuos.

Se destaca entre los principales cambios, el reconocimiento como Custodios autorizados a las Instituciones de Compensación y Liquidación de Valores autorizadas por la SMV para operar como tal; actualmente CAVALI ICLV S.A.; y establece de forma adicional a las funciones ya reguladas para el Custodio, que éste también podrá llevar a cabo el servicio de contabilidad de los fondos mutuos, así como realizar la valorización de las cuotas de los fondo mutuos.

Otra novedad que incluye la Resolución es la regulación de la figura del Distribuidor, encargado de la distribución de cuotas de participación de fondos mutuos, que podrá ser realizada por agentes de intermediación, sociedades administradoras de fondos mutuos y de fondos de inversión y las empresas de operaciones múltiples a las que se refiere el artículo 16° de la Ley de Bancos registradas en el Registro Público del Mercado de Valores. Asimismo, se establece los requisitos y obligaciones que deben cumplir las personas jurídicas para desempeñar la actividad de distribución de cuotas de participación de fondos mutuos; y se ha regulado la posibilidad de administrar cuentas globales para registrar a los partícipes del fondo mutuo.

Por otro lado, la Resolución establece que las sociedades administradoras pueden contratar Gestores Externos que brinden el servicio de gestión de los activos del fondo, pero manteniendo la responsabilidad de la gestión y cumplimiento de obligaciones. Este servicio comprende la toma de decisiones de inversión y desinversión de las operaciones del fondo.

Finalmente, la Resolución introduce al RFM el Régimen de Fondos Mutuos dirigidos exclusivamente a Inversionistas Institucionales y reconociendo las características propias de los inversionistas a los que va dirigida esta oferta pública, la SMV les ha otorgado reglas flexibles en términos de inscripción, modificación, participación y gestión de inversiones, entre otras excepciones al régimen general. Estos fondos son de registro automático y no les resulta de aplicación los criterios de diversificación, los límites de inversión en instrumentos derivados, el límite de endeudamiento, para satisfacer las necesidades temporales de liquidez, ni el límite de participación máxima que pueden tener los partícipes en el patrimonio del fondo. Asimismo, el patrimonio neto de estos fondos mutuos no tiene que ser considerado para la determinación del importe a constituir garantías a favor de la SMV.



Bryan Cillaniz Atoche

ENTREVISTA:

Una aproximación al Derecho, la Tecnología y el amor a la música

Escribe: Leslie Gisella GORDILLO CHÁVEZ



Una aproximación al Derecho, la tecnología y el amor a la música

Bryan Cillóniz es Bachiller de la Universidad Nacional Federico Villarreal (UNFV), con estudios de especialización en Arbitraje Comercial Nacional e Internacional por la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP) y con Estudios de Especialización en Políticas de Competencia y Propiedad Intelectual por la Escuela Nacional del INDECOPI, fue parte del primer equipo que representó a la Universidad Nacional Federico Villarreal en la VI y VII Edición de la Competencia Internacional de Arbitraje, organizada por la Universidad de Buenos Aires y la Universidad del Rosario las cuales se realizaron en las ciudades de Lima, Perú (2014) y Santiago de Chile (2015) respectivamente; además cuenta con práctica legal en derecho privado y público. Perteneció al área de Derecho Civil y Comercial en Navarro, Ferrero & Pazos Abogados, se desempeñó como parte del equipo de Litigio Arbitral en Bullard, Falla & Ezcurra + y actualmente es asociado del estudio C & C Abogados.

Por Leslie Gisella Gordillo Chávez

- **¿Qué lo motivó a estudiar la carrera de Derecho?**

Es una pregunta complicada. Inicialmente quería estudiar medicina humana y tenía una afición muy marcada por la música (no negaré que una de mis opciones fue postularme al Conservatorio Nacional de Música); sin embargo desde la escuela me fascinaba la lectura y los debates interesculares, situación que era afianzada por los profesores quienes promovían mi participación en todo concurso que era organizado, sin importar la temática que estaba de por medio, no me fue tan mal. Más adelante, ya culminando mi etapa escolar me sumergí a leer filosofía y literatura por buen tiempo, posteriormente alguien me obsequiaría el libro "El Alma de la Toga" de Angel Ossorio, lo leí y pues me pareció bastante interesante, lo que me motivó a continuar en la búsqueda de textos similares, ello sumado a mi afición por las típicas películas gringas sobre grandes litigios en las Cortes Americanas, creo que fue una mezcla de todo.

- **¿Cuál fue su experiencia al estar en un grupo académico en su tiempo de estudiante?**

Muy enriquecedora. En la facultad mi estadía fue por la Revista de Derecho Sociedad Jurídica (actualmente Seminarios de Estudios Jurídicos) en donde conocí a grandes amigos y sobre todo fue donde encontré un altísimo grado de competitividad, lo que me motivó a la mejora constante. Adicionalmente formé parte de al menos tres grupos interuniversitarios de investigación y debate.

- **¿Cómo consiguió sus primeras prácticas en Derecho y en qué área fue?**

Mis primeras prácticas fueron con un abogado independiente abordando temática jurídica diversa -estaba en el segundo año de la carrera- en estas primeras prácticas puedo rescatar mi acercamiento al litigio (de cierta manera), luego cursé prácticas en Navarro, Ferrero & Pazos (actualmente Navarro & Pazos Abogados) en el área de derecho civil y corporativo, teniendo varios alcances con el arbitraje. Posteriormente formé parte de Bullard, Falla & Ezcurra, firma en

donde terminé por decidir mi sendero profesional por el litigio arbitral, para finalmente cursar prácticas profesionales en la actual firma en donde me desempeño, C&C Abogados (antes Capuñay & Cieza Abogados) en donde afiancé mi práctica en los litigios corporativos.

- **¿Por qué optó en especializarse en Litigio Arbitral?**

Por la libertad. Aunque suene algo paradójico y quizá fuera de contexto, soy una persona que valora mucho la libertad, la innovación y la creatividad, ya que son estos elementos los que terminan por definir el perfil profesional de un buen abogado. Adicionalmente, en el arbitraje el grado de especialidad es mayor debido a que se designan a profesionales con ciertas calificaciones que los hacen destacar en la materia que se discute en el fondo. Por otro lado, tenemos un proceso judicial plagado de trabas de todo tipo (desde las logísticas hasta las calificaciones de muchos operadores), desde luego que sería muy injusto encasillar en el mismo lugar a todos los profesionales que laboran en el fuero ordinario, existen operadores judiciales que hacen bien su trabajo, sin embargo a título personal el proceso judicial siempre me ha parecido muy ritualista (a pesar que para algunos procesalistas sea un mal necesario) considero que en cierta parte la actividad creadora del abogado se ve reducida a meras formalidades, que minan la conducta del litigante para plantear su caso de manera diferente. Un caso planteado con un proceso creativo adecuado es vital para el entendimiento del problema de fondo, situación que si es plausible en el arbitraje.

De manera Académica:

- **¿Qué es el arbitraje de consumo?**

Es una alternativa simpática sin muchos resultados en nuestro país. De forma más técnica, consiste en la aplicación del arbitraje como herramienta para la solución de conflictos entre consumidores y proveedores (Sistema de Arbitraje de Consumo - SAC), en el cual se tiene la gran ventaja de que el consumidor pueda solicitar la tan preciada indemnización que no lograría en un procedimiento

1. Gustavo Raúl Meilij. (1998). Manual de Seguros. Buenos Aires: Depalma.

administrativo sancionador regular y que de no ser por el arbitraje de consumo tendría que solicitar en vía judicial, esto sin contar la calidad de cosa juzgada de la decisión que se emita por el Tribunal Arbitral y la imposibilidad de apelar la decisión. Pese a ello, se dejaron una serie de cabos sueltos, como por ejemplo el hecho de que el SAC sea gratuito, o hacer partícipes para la designación de árbitros a los Municipios y Gobiernos Regionales, no tener reglas claras acerca del desenvolvimiento de los árbitros, entre otros aspectos que no llegaron a generar la suficiente convicción para el éxito del sistema. Este problema se vio afianzado a una característica innata del arbitraje, la voluntariedad, y es que para que un consumidor pueda recurrir al arbitraje de consumo, el proveedor al que pretende emplazar tiene que necesariamente haber aceptado formar parte del Registro de Proveedores Adheridos al SAC o en su defecto acreditar la existencia de un convenio arbitral en la relación de consumo, sin embargo los proveedores no reaccionaron positivamente al SAC, hecho que queda demostrado con que a la fecha solo 37 proveedores se hayan registrado en dicho padrón.

Pese a ello, se vienen ensayando de la mano con varios proveedores una serie de modificaciones que – se espera – perfeccionen la aplicación de esta herramienta para los consumidores.

- **¿Qué opinas sobre la separación y exclusión de socios en la LGS? ¿Cómo interviene el arbitraje?**

El arbitraje intervendría siempre y cuando los socios hayan estipulado en los estatutos de la sociedad al arbitraje como mecanismo para la solución de controversias.

Sobre la separación y exclusión de socios el efecto sería el mismo que el aplicado en un proceso ventilado a la justicia ordinaria, entendiendo que se haya producido una indebida separación y/o exclusión de alguno de los socios salteándose alguna regulación específica de los estatutos o de la propia regulación de la Ley General de Sociedades.

Entrando un poco en materia, sucede que la principal problemática en las empresas o empresas incipientes es la protección a los accionistas minoritarios frente a los accionistas mayoritarios, esta diferencia se presenta principalmente cuando se pretende levantar capital o realizar una inyección significativa de capital en la empresa, estando del otro lado un inversionista

einversionista interesado en formar parte de la Junta y/o el Directorio.

Los problemas aparecen cuando hay alguna desavenencia entre los socios en el sentido de que algunos desean optar por la venta y otros no, el impacto se produce cuando renglón aparte se realiza la venta, ingresa el inversionista el accionista minoritario ve reducida su participación accionarial en la empresa y es “licuado” sin reparo alguno. Ciertamente eso puede evitar regulando cláusulas de arrastre pero bueno, no es el tema de esta entrevista. En buen resumen, el arbitraje contribuiría en la celeridad de la resolución de la discrepancia.

- **¿Por qué el arbitraje es una buena opción para la resolución de conflictos en una Startup?**

Por tres razones:

(i) la especialidad, los emprendedores conocen muy bien el nicho de mercado en el que se desarrollan, por lo tanto si surge alguna desavenencia entre los propios socios o con algún tercero (proveedor, cliente, etc.) el arbitraje les permitiría designar a un árbitro que sea especialista en el tema bajo controversia, logrando de esa manera que la decisión que se tome alrededor sea la adecuada y que reúna los elementos necesarios que el grado de especialidad del rubro requiera. Al César lo que es del César.

(ii) la rapidez, los emprendedores son personas con un ritmo de vida demasiado agitado (principalmente los CEO's) razón por la cual están mejorando constantemente sus productos, servicios y procesos productivos, esto nos lleva a determinar que el tiempo es un recurso escaso para estos emprendedores. A manera de ejemplo, imaginemos a un emprendedor que se encuentra optimizando una nueva versión del software que distribuye mediante aplicativo y plataforma web, ello con miras de mejorar la experiencia del usuario; su negocio es de tipo dual (B2B – B2C) y está a punto de iniciar una ronda de inversión para levantar capital, ¿te imaginas si justo en ese contexto uno de sus proveedores para esta nueva versión del software decide iniciarle una demanda en el poder judicial? ¿Sería un proceso de por lo menos dos años! (en primera instancia).

Definitivamente esta situación se convertiría en un terrible pasivo que retrasaría la mejora del producto y claramente haría pensar dos veces al inversionista si inyectar dinero sería la mejor decisión. Si es que se tiene que lidiar con un litigio en estas

circunstancias el arbitraje plantearía un escenario mucho mejor en cuanto al tiempo y,

(iii) la flexibilidad, el arbitraje se caracteriza por no ser excesivamente formalista en su desenvolvimiento, situación que ante los ojos de un emprendedor, acostumbrado a obtener resultados sin mucho “papeleo”, podría beneficiar a sobremanera.

• **¿Qué son las tácticas de Guerrilla en el Arbitraje? ¿Cuál es su importancia?**

Es un tema del cual podríamos hablar mucho, pero siendo bastantes prácticos podríamos definirlos como todas aquellas prácticas destinadas a retrasar o perjudicar el curso normal de las actuaciones arbitrales, algunas de ellas consisten en promover recusaciones abiertamente infundadas, la demora o el no pago de los honorarios arbitrales incitando a la subrogación en el pago a la otra parte en el arbitraje, el planteamiento de cuestiones post laudarias claramente infundadas, entre otras.

En el Perú es una problemática bastante preocupante ya que tenemos muchos litigantes migrando del proceso ordinario al arbitraje, estos malos litigantes traen consigo todas las prácticas procesales aplicables en un proceso judicial regular.

Lo preocupante es que las tácticas de guerrilla no solo son aplicadas por los abogados, sino también por los propios árbitros quienes las viabilizan cuando están parcializados por una de las partes, cuando denotan acciones dilatorias del propio arbitraje o afectan directamente sobre la claridad de las actuaciones arbitrales (ello sin considerar el perfil de cada uno de los árbitros).

El tema ha sido analizado por bastantes especialistas en la materia y la consigna uniforme es que la erradicación de esas conductas es el mejor remedio para promover buenas prácticas en el arbitraje.

• **¿Qué desafíos afronta el arbitraje en el Perú?**

Actualmente puedo resumirlos en dos

(i) el impacto de la tecnología en la administración de los litigios arbitrales. Esto se condice con el abismal crecimiento de, por ejemplo, el machine learning y la inteligencia artificial, las empresas tecnológicas van mejorando de a pocos sus productos mediante ensayo – error en la industria legal. Un claro ejemplo es España, un país en donde las startup’s vinculadas al sector legal han avanzado astronómicamente (con altibajos), actualmente hablamos de contratos inteligentes, de la implementación a mediano plazo de “jueces” robots, de listados en donde se sistematice la información de árbitros con el ánimo de transparentar la información, en fin numerosas iniciativas que son sorprendentes; la realidad ha cambiado mucho corresponde adaptarse.

Conociendo de cerca a Bryan Cillóniz:

• **¿Cómo inició su vocación por la música? ¿Cómo hace para mantener el equilibrio entre el Derecho y la música?**

Hermann Hesse en alguna de sus creaciones literarias dijo que con la música el hombre golpea las puertas del cielo y del infierno, nada más

cierto, la música logra complementar la existencia del ser humano, lo sensibiliza, lo llena. Recuerdo que a la edad de 12 años mi padre me obsequió un cassette de Queen (te aseguro que no tiene nada que ver con el contexto de la película Bohemian Rhapsody), fue entonces que mi inclinación por la música – especialmente por el Rock- comenzó a tomar espacio en mí.

A los 14 años empecé tocando una serie de instrumentos (viento, percusión y cuerda), tuve dos profesores de música que de alguna manera me guiaron adecuadamente y contribuyeron por mi inclinación hacia la percusión, poco tiempo después terminé por descubrir al instrumento que me acompañaría el resto de mi vida: la batería.

A la edad de 15 años formé mi primera banda de garaje, presentándome en todo evento musical que se presente en el camino, desde ese momento no he parado, me he mantenido constante y tratando de equilibrar mi tiempo en las tres pasiones de mi vida: el derecho, la música y los negocios.

• **Sé que el mes de Octubre salió el EP de su banda SHEWA ¿Cuéntenos su experiencia?**

En verdad agradezco el detalle de tu entrevista; es cierto, hemos lanzado en la quincena de octubre el primer EP (extendend play) que incluye cuatro canciones de la banda.

Grabar el EP ha sido una experiencia muy enriquecedora que me ha permitido reengancharme conmigo mismo, es todo un procedimiento divertido, que va desde la creación de la melodía, el cuadro con los instrumentos, la grabación de cada instrumento, la producción, post producción - masterización, lanzamiento; sin duda una experiencia increíble.

Como suelo decir, una cosa es escuchar y deleitarse con la música, pero otra muy distinta es fabricarla directamente y ver como las demás personas aprecian el arte que tú estás creando. Ahora venimos trabajando en nuestro segundo disco, pronto noticias.

• **¿Qué consejo le daría a aquellos profesionales que dejan de lado su amor al arte por enfocarse solo en el trabajo?**

Que, una cosa no puede vivir sin la otra. El derecho es una manifestación del arte también, redactar una demanda implica un proceso creativo increíble, al igual que generar estrategias de caso, encabezar los alegatos en una audiencia, sin embargo si este puede ser balanceado con una expresión artística distinta como la música, la pintura, el teatro, la literatura o cualquier otra manifestación del arte, lograremos enriquecer nuestro lado humano y al final de todo podemos ejercer leyes en cualquier especialidad pero seguimos siendo humanos.



ACTUALIDAD NORMATIVA:

El proyecto ley que busca regular los Crowdfunding en el Perú

Escribe: Marcia Verónica ANTÓN PÉREZ



El proyecto ley que busca regular los Crowdfunding en el Perú

Palabras clave:
Fondo colectivo, rentabilidad, tecnología
Keywords:
crowdfunding, cost effectiveness, technology

Resumen: El crowdfunding es una forma de financiamiento novedosa en nuestro país que utiliza la tecnología para conectar a los agentes, que buscan alcanzar el financiamiento esperado para llevar a cabo un proyecto, con los inversionistas (co-financiadores) que al aportar en un fondo colectivo reciben a cambio una rentabilidad esperada por sus aportes.

El proyecto ley n° 3083/2017-CR, por iniciativa legislativa, presentado al área de trámite documentario desde el pasado 27 de junio del presente año ha sido elaborado por los tres organismos reguladores de nuestro país que son: la Superintendencia de Mercado de Valores (SMV), el Banco Central de Reserva del Perú y la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), quienes buscan que los fondos colectivos que vienen operando sean regulados. El objetivo que persigue la prometida ley es que todas las operaciones de intermediación financiera que se realizan a través de las nuevas estructuras tecnológicas se puedan realizar con administradores autorizados y regulados por la superintendencia, de esta manera el inversionista se vea protegido. A opinión del superintendente José Manuel Peschiera dijo: "Será una ley muy general a efecto que la regulación posterior la emita la propia superintendencia previa coordinación con el sector privado. Lo que queremos es ahuyentar la sobreregulación". De aprobarse la iniciativa de ley se modificará el artículo 2 Reglamento del Registro Público del Mercado de Valores. Ello con la finalidad de incorporar una sección más, la sección n° 28 al artículo 2° del Reglamento del Registro Público del Mercado de Valores, aprobada mediante Resolución CONASEV N° 079-97-EF/94.10, modificación necesaria a fin de dar la base normativa complementaria a la ley de creación de las Plataformas de Financiamiento Participativo (Percy Alcalá Mateo). Por su parte el superintendente de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, Alejandro Dumas, al 30 de noviembre indicó "la SBS está trabajando en la elaboración de un

proyecto de ley sobre financiamiento colectivo, que incluye la modalidad de crowdfunding", durante el evento Business Innovations Summit, organizado por la Asbanc. "Este trabajo tiene que ver con la actuación no solo de una autoridad sino de varias autoridades competentes. Es una legislación que se verá en el congreso de la república".

¿Por qué todo el mundo está hablando de crowdfunding? En buena parte porque está experimentando un crecimiento importante, tanto en Estados Unidos como algunos países europeos. Varios factores han empujado en esta dirección. Por un lado, la crisis económica de los últimos años ha limitado la financiación bancaria disponible por algunos agentes o proyectos. Por otro lado, los avances digitales han permitido nuevas formas de comunicación entre los agentes económicos. Por último, desde la esfera política se está impulsando la financiación basada en mercados, en parte para equilibrar el peso del crédito bancario. (David Tuesta)

Fuente:

- Andina
- www.congreso.gob.pe
- Congresista de la Republica
- Semanaeconomica.com



EMPRESA:

Tambo+, la apuesta por las tiendas de conveniencia en el Perú

Escribe: Brian Manuel CASABONA MOLINA



Tambo+, la apuesta por las tiendas de conveniencia en el Perú

¿Qué es una tienda por conveniencia?

Se le llaman tiendas de conveniencia a los establecimientos con menos de 500 m², con un horario comercial superior a las 18 horas, un periodo de apertura de 365 días del año. De ahí el nombre popular de 24 horas. Tienen un amplio surtido de productos, centrado en bebidas, alimentación, productos de estanco, bazar, etc. A cambio de la amplitud de horarios y la variedad de productos, sus precios suelen ser ligeramente superiores a los de los supermercados al uso.

Es así que la empresa Great Retail de la familia Lindley (creadora de Inca Kola y también distribuidora de Coca-Cola en el Perú) decide apostar por este tipo de tiendas en nuestro país.

El nacimiento de Tambo+ y su expansión.

Surge del deseo de la familia [Lindley Suárez] de diversificarse. Es una buena idea de negocio, pero era necesario que la familia se interesara en este proyecto, luego de las evaluaciones respectivas y el análisis de mercado correspondiente a finales del 2014 se dio luz verde al proyecto y en marzo del 2015 se abrió la primera tienda en Comas.

Se tuvo la idea de peruanizarla y de ahí sale el nombre Tambo+ además de surtir los productos clásicos de una tienda por conveniencia con elementos clásicos de un desayuno carretillero o carrito sanguchero a un precio competitivo.

Su fuerte de la empresa es ofrecer un precio competitivo, ofrecer misiones de compra específicas como, por ejemplo, compartir con amigos los fines de semana o soluciones rápidas y seguras al desayuno.

El objetivo de la tienda era expandirse lo más rápido posible al centenar de establecimientos en poco más de un año.

"Queremos distinguirnos como el mejor lugar para comprar, brindándole al cliente una atención amable, rápida, práctica y confiable, que satisfaga sus necesidades y expectativas, ofreciéndole productos variados de calidad a precios competitivos", destacó Luis Seminario, gerente general de Tambo+. A la fecha Tambo+ ha invertido cerca de US\$10 millones por sus cien tiendas ubicadas en los principales distritos de la capital, convirtiéndose en un líder del sector retail.

Valores

- **Integridad:**
Actuar con respeto, honestidad y compromiso. Ser íntegro es ser coherente entre lo que digo y lo que hago. Hacer lo correcto, decir la verdad, respetar las ideas de los demás y cumplir lo que prometo.
- **Innovación:**
Buscar nuevas formas de sorprender a nuestros clientes. Ser innovador es ir más allá de las expectativas de mi cliente. Ser creativo en la búsqueda de soluciones, preguntarme cómo podría hacer las cosas diferentes, compartir mis ideas con mi equipo y tomar la iniciativa.
- **Pasión:**
Creemos firmemente en que podemos hacer más sencillo el día a día de nuestros clientes, por ello no cesamos en desarrollar nuevas experiencias que marquen la diferencia y logren satisfacer sus necesidades.
- **Trabajo en Equipo:**
Es unir esfuerzos y compartir un propósito común para entregar resultados de valor a nuestra organización, clientes y usuarios. Es trabajar con entusiasmo, manteniendo una comunicación efectiva, aportando diferentes puntos de vista y de esta manera engrandecer las ideas y aportes de todos.

A la fecha la empresa dio trabajo directo a más de 1400 personas y cuenta con 196 tiendas.

FUENTES:

- <https://tambomas.pe/nosotros>
- <https://elcomercio.pe/economia/negocios/great-retail-lindley-abrira-100-tiendas-tambo-ano-261661>
- <https://elcomercio.pe/economia/dia-1/esperamos-tambo-llegue-punto-equilibrio-ano-noticia-498242>



CARLOS BLANCAS BUSTAMANTE

DERECHOS FUNDAMENTALES DE LA PERSONA Y RELACIÓN DE TRABAJO

Segunda edición aumentada



FONDO
EDITORIAL

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ

LIBRO DEL MES:

**Derechos fundamentales de la persona y relación
de trabajo - Carlos Blancas Bustamante**

Escribe: Dayana de Guadalupe TORI LERZUNDI



Derechos fundamentales de la persona y relación de trabajo

Carlos Blancas Bustamante

Este ejemplar nos brinda una explicación detallada de lo que derechos fundamentales significa para reflexionar sobre la función y eficacia de los mismos sobre un particular personaje, el trabajador.

Recordando Blancas Bustamante, las constituciones políticas, da con aquellas que reconocen el derecho al trabajo, señalando constituciones europeas que reconocen explícitamente este derecho. Y cae también en el ámbito latinoamericano, percibiendo quince constituciones que consagran el derecho de toda persona al trabajo. Como lo son: Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú y Venezuela.

Desde el tratamiento de la eficacia de los derechos fundamentales en las relaciones entre particulares hasta la eficacia de los derechos fundamentales en la relación de trabajo, el autor resalta incansablemente que la doctrina nacional ratifica el reconocimiento de la eficacia frente a terceros de los derechos fundamentales, lo que garantiza en el ámbito de la relación laboral, el respeto a la dignidad del trabajador. Ahora queda claro al final de este apartado que no todos los derechos fundamentales de la persona tienen aplicación o resultan relevantes dentro de la relación laboral, sin embargo muchos de ellos si la tienen y de allí la importancia de afirmar su eficacia en el centro de esta relación.

Debido a esto, en el siguiente apartado se pasa a abordar a estos derechos fundamentales de la persona especialmente relevantes en la relación de trabajo. Mencionando así a los derechos a la igualdad y la no discriminación, a la libertad de expresión, a la libertad religiosa, a la intimidad, a la dignidad e integridad moral y psíquica del trabajador y el acoso moral en el trabajo.

Es importante resaltar que estos datos puedan ser reconocidos por nuestra legislación y doctrina mas en la práctica las relaciones laborales en nuestro país en su mayoría caen en desigualdad pues, es justo aquí, donde se encuentran estos sujetos: por un lado, el empleador dotado de poder económico y social; y por el otro, el trabajador encontrándose en un estado de necesidad económica y profesional.

Para concluir y como lo dice el autor "a modo de reflexión final" no basta el reconocimiento y desarrollo de la legislación si es

que estos no son suficientes para reivindicar y hacer "justicia" a la situación del trabajador en la sociedad actual. No por adquirir la condición de trabajador nos veremos despojados de nuestros derechos como personas, si no que por el contrario se deberían de reafirmar.

En suma invito a una lectura rápida de estas páginas que nos conducen a interesarnos por este crucial tema y llevarlo así a un trabajo de investigación que sin duda contribuirá a la escasa importancia que se le ha dado al tema.

Carlos Blancas Butamante

Carlos Blancas Bustamante es abogado, magíster en Humanidades y doctor en Derecho. Es profesor principal del Departamento de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú, donde ejerce la docencia desde 1975, así como en las maestrías de Derecho del Trabajo y de Derecho Constitucional. Fue ministro de Trabajo y Promoción Social (1985-1986), de Justicia (1986-1988) y diputado por Lima (1985-1990). Integró la Comisión de Estudio de las Bases de la Reforma Constitucional, designada por el gobierno de transición en 2001, y la Comisión de Expertos para elaborar el proyecto de Ley General de Trabajo, designada por el Congreso de la República en 2002. Ese mismo año recibió el título de doctor honoris causa por la Universidad de Chimbote. En 2004, el gobierno lo nombró Gran Oficial de Orden del Trabajo. En 2011, presidió la Comisión de Expertos encargada de revisar el proyecto de la Ley General de Trabajo. Es miembro de número de la Academia Iberoamericana de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social.



GDC

Taller Anual

**Módulo de regulación Bancaria
y Mercado de Capitales**

Tema:
Nueva Forma de
Financiación Crowdfunding

Dr. Juan José Blossiers Mazzinni

CRÓNICA DEL TALLER:

**Crónica de una nueva forma de financiación
Crowdfunding**

Escribe: Fabian Osiris FLORES CORNEJO



Crónica de una nueva forma de financiación crowdfunding

En el mes de octubre, contamos con la presencia del Dr. Blossiers Mazzini el cual nos brindó la exposición sobre una "Nueva Forma de Financiación Crowdfunding".

El Dr. Blossiers, es especialista en las ramas del derecho bancario y financiero, además de ser autor de varias publicaciones en derecho bancario siendo su última obra: Cómo aprender derecho bancario.

Cuándo una persona realiza un emprendimiento en el mercado, el producto o servicio debe de ser novedoso y atraer la atención de los consumidores, para ello tiene que lograr un financiamiento, el financiamiento puede lograrse por el sistema financiero o por el crowdfunding.

El crowdfunding está compuesto por dos palabras "crowd – multitud", "funding - fondos o recursos", siendo un mecanismo colaborativo de financiación de proyectos.

El Dr. Blossiers define al Crowdfunding cómo: el financiamiento colectivo a través de internet, siendo una financiación masiva, dónde un grupo de personas interesadas lleva a cabo algún proyecto, y aporta brindando fondos, a través de una plataforma de internet para que se pueda concretizar. Estando conformada por actores: la persona que crea el proyecto, los que aportan los fondos y el gestor de la plataforma de internet para que pueda materializarse.

Nos indica que existen cuatro modalidades de retribuir a los aportantes:

- a) De donaciones, el aportante no recibe contraprestación alguna, lo único que busca es que el proyecto suceda, es cómo los inversionistas ángeles.
- b) De recompensas, busca una utilidad, una recompensa del proyecto o algo en específico.
- c) De préstamos, el aporte es retribuido.
- d) De capital, en este caso los aportantes se convierten en accionistas de la empresa.

Los elementos que debe de contener el Crowdfunding son: el entorno económico político financiero, la confianza, la tecnología digital amigable, y una capacidad de gestión empresarial.

Nos cuenta el gestor del proyector, muestra tal cómo un proyecto de negocios, el cual debe de contener la siguiente estructura: idea de plan de negocio, producción, pidiendo a otras organizaciones o personas interesadas en la causa y que estén dispuestas a colaborar colectivamente a fin de lograr el financiamiento.

El Dr. Blossiers cierra la exposición contándonos sobre las fases que tiene el Crowdfunding son: el lanzamiento, la difusión, la recaudación y el logro.



RESUMEN DE TESIS:

Oportunidades de mejora a la regulación sobre facturas negociables y su registro centralizado en la ICLV para promover el financiamiento de las Mipymes con dichos instrumentos a través del Mercado de Capitales y garantizar su cobro ejecutivo

Escribe: Vanessa ZEA HUAMÁN



Oportunidades de mejora a la regulación sobre facturas negociables y su registro centralizado en la ICLV para promover el financiamiento de las Mipymes con dichos instrumentos a través del Mercado de Capitales y garantizar su cobro ejecutivo

La presente investigación permitió identificar oportunidades de mejora en la normativa sobre facturas negociables anotadas en cuenta en la ICLV, a fin de: i) impulsar el financiamiento de las Mipymes a mejores tasas de interés en un mecanismo de negociación en el mercado de valores peruano; y ii) garantizar su mérito ejecutivo en el caso de incumplimiento de pago para facilitar su cobranza.

Del análisis comparativo de la legislación peruana con la de los países de la Alianza del Pacífico, sobre facturas electrónicas y su negociación, se identificaron deficiencias y se plantearon ajustes normativos, validados mediante una encuesta no probabilística a Mipymes y entrevistas a los actores del mercado de valores; así como a jueces comerciales de Lima y Chile.

Las Mipymes (micro, pequeñas y medianas empresas) tienen relevancia en la economía del país, pero su principal obstáculo es el limitado acceso al financiamiento y la informalidad. En tal sentido, para cubrir sus necesidades propias del negocio, las Mipymes tradicionalmente recurren al financiamiento bancario, el cual ha venido incrementando restricciones al otorgamiento de crédito y ofreciendo tasas de interés activas elevadas, que son establecidas de acuerdo a la medición de riesgos de la Mipyme.

Ante esta situación, se han generado otras alternativas de financiamiento, para que de forma directa o indirecta las Mipymes se beneficien de instrumentos financieros que le ofrecen mejores condiciones y pueden negociarse a través del mercado de valores. Una de estas alternativas es el financiamiento a través de facturas negociables, que tiene un reciente crecimiento en el mercado peruano, que requiere ser promovida como se ha hecho en otros países de la región, siendo necesario acompañar la consolidación del mercado de factoring con los ajustes normativos necesarios para que más Mipymes se financien.

Para promover el financiamiento con facturas negociables, el gobierno peruano y el sector privado realizaron una serie de esfuerzos desde el 2014, y uno de ellos estuvo dirigido a cambiar la normativa existente sobre facturas negociables en el Perú. En tal sentido, se realizaron modificaciones a la Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial, Ley N° 29623, y se aprobó un nuevo Reglamento, por Decreto Supremo N° 208-2015-EF, reconociendo la obligatoriedad de la incorporación de una

tercera copia en los comprobantes de pago físicos denominada Factura Negociable, reconocida como título valor, estableciéndose la posibilidad de que se represente mediante anotación en cuenta a través de su registro centralizado en la Institución de Compensación y Liquidación de Valores (ICLV), señalándose los requisitos que se deben cumplir para que obtengan mérito ejecutivo.

Como consecuencia de estas modificaciones normativas, las Mipymes que proveen bienes o servicios tienen a través de la Factura Negociable la ventaja de contar con una herramienta más efectiva para obtener financiamiento a través del factoring o descuento, realizado en el Sistema de la ICLV de forma electrónica, así como de garantizar el cobro ejecutivo de sus acreencias ante deudas impagas, pues la obligación de su deudor estará representada en un título valor y no solo en un comprobante de pago como es la factura comercial. Si bien el marco legal ha permitido establecer las bases para promover la utilización de este instrumento, muchas Mipymes desconocen de esta alternativa, más aun si se realiza por medios electrónicos, por lo que el financiamiento sigue concentrado en la banca múltiple o financiamiento tradicional.

Dentro de este contexto, este trabajo de investigación tiene un enfoque cualitativo descriptivo, porque explica el régimen legal vigente de las facturas negociables y su registro centralizado en la Institución de Compensación y Liquidación de Valores (ICLV), y a partir de ello, se ha realizado un análisis de la regulación comparada de los países de la Alianza del Pacífico sobre negociación de facturas por medios electrónicos, para determinar las deficiencias en la normativa peruana vigente que debe ser modificada con la finalidad de impulsar el

1. Abogada por la Universidad Nacional Federico Villarreal (UNFV), con grado de Maestro en Derecho de Empresa por la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC). Tiene una especialización en Mercado de Valores por la Universidad ESAN y más de 10 años de experiencia en el sector privado en temas vinculados al mercado de capitales y financiamiento con títulos valores anotados en cuenta. Actualmente, es Abogada Senior en la Gerencia Legal Corporativa de la Bolsa de Valores de Lima.

el financiamiento de las Mipymes con estos instrumentos a mejores tasas de interés a través del mercado de valores, y garantizar el mérito ejecutivo de las facturas negociables anotadas en cuenta, para garantizar la cobranza ejecutiva en la vía judicial por incumplimiento en el pago de parte del deudor.

De este modo, el planteamiento del problema que fundamenta esta tesis ha consistido en identificar las mejoras normativas que deberían efectuarse a la regulación que hoy existe, la cual presenta deficiencias. Dichas mejoras normativas han sido conocidas, no solo del análisis de la legislación comparada antes señalada, sino también de la documentación, recolección de datos, y evidencia empírica aplicada en la investigación, como es la utilización de una encuesta aplicada a Mipymes (no probabilística y no correlacional), y la realización de entrevistas a los principales partícipes del mercado de facturas negociables.

Los alcances de investigación en este trabajo son del tipo descriptivo y explicativo, y se proponen mejoras en la regulación de facturas negociables anotadas en cuenta en la ICLV para:

1. Permitir la implementación del mecanismo de negociación electrónico de facturas que será administrado por una entidad como es la bolsa de valores, en el cual participen distintas entidades del mercado de valores, supervisadas o no, siempre que cumplan los requisitos establecidos en el reglamento interno del mecanismo y garanticen la liquidación de las transacciones que se realicen con facturas a través de la ICLV.

2. Permitir que distintas entidades, incluso la misma ICLV, participen en el registro que administra la ICLV, teniendo cuentas para mantener la custodia de facturas negociables originadas en comprobantes de pago electrónicos, otorgando a las Mipymes mayores alternativas para constituir las facturas negociables, que pueden utilizar no solo para obtener financiamiento sino también para la gestión de sus cobranzas.

3. Agilizar el ejercicio del derecho del legítimo tenedor de ejercer su acción cambiaria en la vía judicial, en caso de incumplimiento de pago del adquirente de la factura negociable. El mérito ejecutivo de los títulos valores electrónicos o representados por anotación en cuenta en la ICLV, recae en la constancia de inscripción y titularidad. En el caso de facturas negociables, la emisión física de la constancia puede llegar a retrasar el ejercicio oportuno de la acción cambiaria, por lo que la emisión electrónica de dicha constancia brinda un ahorro de costos para la ICLV y un beneficio para el usuario.

En conclusión, es propósito de la investigación contribuir no solo a crear un marco normativo adecuado para hacer más eficiente el financiamiento de las Mipymes a través de las facturas negociables, sino también incentivar el interés de los actores del mercado de factoring de usar progresivamente un mecanismo de negociación de facturas negociables en el mercado de valores, siempre con el fin de brindar a las Mipymes una alternativa de financiamiento no tradicional, a mejores tasas de interés, así como permitir a los tenedores de las facturas negociables contar con la seguridad de obtener efectivamente el pago de la acreencia representada en este instrumento al ser un título valor electrónico con mérito ejecutivo.



GDC

GRUPO DE ESTUDIOS
DE DERECHO
CORPORATIVO

DIRECTOR FUNDADOR:

Gerardo Manuel Pajares Gamarra

DIRECTOR ACADÉMICO

Jhon Edward Orbezo Rivera

EDICIÓN DEL BOLETÍN

Brian Manuel Casabona Molina

EQUIPO DE EDICIÓN DEL BOLETÍN

Dayanna de Guadalupe Tori Lertzundi

Julio Cesar Villanueva Nieto

¡Síguenos en ...!



GRUPO DE ESTUDIOS
DE DERECHO
CORPORATIVO UNFV



GDC - UNFV



GDC.TALLERES@GMAIL.COM