

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ**  
**ESCUELA DE POSGRADO**



**PONTIFICIA**  
**UNIVERSIDAD**  
**CATÓLICA**  
**DEL PERÚ**

**TITULO DE LA TESIS**

**LOS NOTARIOS Y LOS EMPRENDEDORES:**

**UNA ALIANZA ESTRATÉGICA PARA LA FORMALIZACIÓN**

**Tesis para optar el grado de Magíster en Derecho de la  
Empresa**

**AUTOR**

**JAIME GONZALO TUCCIO VALVERDE**

**ASESOR**

**GUILHERMO AULER**

**LIMA – PERÚ**

**2017**



## **RESÚMEN EJECUTIVO**

El presente trabajo de investigación tiene por objeto demostrar al lector que nos encontramos ante una realidad distinta en la percepción del Notario, como profesional del Derecho que da fe pública a nombre de la Nación. Este concepto que es una realidad y a la vez un custodio de la fe pública de la sociedad, a la vez resulta ampliado por la vertiginosa aparición de los emprendedores o pequeños empresarios en las zonas periféricas de las grandes capitales de nuestro país.

Existen estudios realizados por la propia PUCP que demuestran que los emprendedores agrupan a la mayor cantidad de empleados en Lima, y promueve que la economía del país se siga moviendo a un ritmo acelerado y constante. Estos emprendedores son personas que en la mayor cantidad de veces, no cuentan con estudios técnicos, ni universitarios, sin embargo entran a competir en un mercado laboral y empresarial, mediante la prestación de servicios o mediante la comercialización de productos de fabricantes peruanos que gozan de credibilidad y cuya calidad es garantizada en el tiempo.

Es así que con los años estos emprendedores o empresarios hechos sobre la experiencia de vida, y mediante el trabajo permanente y con técnicas bastante sencillas; se van haciendo de un capital y para dar el salto hacia su independencia o hacia la consolidación de una nueva modalidad de empresa, denotan una falta de colaboración de las cooperativas, pequeñas financieras y Bancos, quienes les exigen para aportarles capital de trabajo, su formalización como sociedades, mediante el aporte de un capital social aparente, la instalación de una oficina, e incluso mediante el aporte de aumentos de capital que respalden debidamente los montos de los préstamos a gestionar.

Es así que en las zonas periféricas de las grandes capitales, y en Lima en particular, los emprendedores acceden de manera sencilla y directa a los Notarios que se encuentran descentralizados a nivel nacional. Este encuentro entre emprendedores y Notarios, permite que los Notarios los asesoren de manera imparcial, y con este asesoramiento se logra formalizar en legalidad a miles de empresarios que logran constituir e inscribir una sociedad en Registros Públicos, empiezan a ver crecer sus negocios, empiezan a tributar de manera ordenada y por sobre todo se percibe que los emprendedores se convierten en empresarios formales.

La alianza estratégica se logra a través de la confianza que encuentran los emprendedores en los Notarios, y verifican que su asesoría les permite tranquilidad económica, acceder a créditos para capital de trabajo, acceso a una vivienda digna a través de créditos hipotecarios, etc.

Queda sustentado así que el Notario como profesional del Derecho depositario de la fe pública a nombre de la Nación, se convierte en un promotor de la formalización de empresas y/o sociedades y

con ello se logra un fluido crecimiento de los negocios de la zona y sus accionistas, y sus trabajadores y proveedores.

A lo largo de más de 18 años continuos ejerciendo la función de Notario en una zona con incidencia en los distritos de El Agustino, Santa Anita, Ate y San Juan de Lurigancho, he podido experimentar del crecimiento sostenido de empresas y sociedades lideradas por empresarios de primer nivel que hoy cuentan con flotas de camiones, con varios predios de su propiedad, con negocios franquiciados, con economías sostenibles, con acceso al crédito en la Banca de primer nivel y es por ello que presento este trabajo de investigación que permite variar la percepción clásica del Notario en su oficina, frente a un Notario dinámico que sale a la búsqueda de los emprendedores con tarifas sociales, que invierte tiempo en asesorar de manera responsable y honesta a quienes acuden a sus oficinas en espera de una respuesta a una consulta determinada.

Tengo la certeza que este trabajo va a despertar en los emprendedores una búsqueda de la formalización de sus negocios mediante un acercamiento a los Notarios de las zonas periféricas de Lima y con ello lograr que sus negocios crezcan de manera sostenida y logren hacerse de un patrimonio mediante la formalización de sus títulos de propiedad y con ello darle valor agregado a sus productos y a su patrimonio.

Diciembre, 2017

## TABLA DE CONTENIDOS

<b>Introducción .....</b>	<b>Pág. 2</b>
<b><u>Capítulo 1 – Marco legal del Notario y del Emprendedor.....</u></b>	<b>Pág. 3</b>
1. Concepto del Emprendedor .....	Pág. 3
2. Respuesta del Emprendedor frente a algunas limitaciones de acceso a la formalización. ....	Pág. 6
3. Notario y Función Notarial .....	Pág. 9
4. Encuentro entre el Emprendedor y el Notario .....	Pág. 13
Bibliografía .....	Pág. 20
<b><u>Capítulo 2 - Ejemplo de Empresa consolidada y aplicación de la Alianza Estratégica entre Emprendedor y el Notario.....</u></b>	<b>Pág. 21</b>
1. Constitución del negocio en sus orígenes. ....	Pág. 22
2. Acceso al crédito y a las oportunidades de negocio. ....	Pág. 25
3. Por qué fue necesaria la formalización de la empresa. ....	Pág. 28
4. Mi propio testimonio: Perspectiva y alianza del Notario al exitoso Emprendedor. ....	Pág. 30
5. Seguridad jurídica como soporte del negocio exitoso. ....	Pág. 34
Bibliografía .....	Pág. 37
<b><u>Capítulo 3 - Alternativas y Propuestas frente a la promoción y necesaria formalización de Emprendedores .....</u></b>	<b>Pág. 38</b>
Conclusiones.....	Pág. 38
1. Cómo se ha logrado canalizar las propuestas de Emprendedores.....	Pág. 40
2. Cómo se ha logrado que los jóvenes apuesten por el emprendimiento y con ello no se dispersen en trabajos no vinculantes con el ejercicio de sus profesiones. ....	Pág. 42
3. Cómo contar con una herramienta y entidad del Estado que de manera simple se convierta en una Agencia de Promoción de la Formalización de Empresas.....	Pág. 46
Bibliografía .....	Pág. 52
Conclusiones.....	Pág. 53
<b><u>Agencia de Promoción de la Formalización de Empresas.....</u></b>	<b>Pág. 55</b>
1. Misión.....	Pág. 55
2. Consejo Directivo.....	Pág. 56
3. Comités de Profempresa.....	Pág. 57
4. Antecedentes.....	Pág. 59
5. Funciones.....	Pág. 60

# **LOS NOTARIOS Y LOS EMPRENDEDORES: UNA ALIANZA ESTRATÉGICA PARA LA FORMALIZACIÓN**

## **INTRODUCCIÓN**

A lo largo de los últimos treinta años se ha percibido la función del Notario como la del profesional del Derecho que da fe pública en nombre del Estado sobre los contratos o actos jurídicos que se realizan ante él.

Sin embargo son pocos los autores que han identificado la real trascendencia del Notariado frente al surgimiento del emprendimiento empresarial de los diferentes sectores emergentes del país, en razón que se han quedado con una tradicional concepción de las Notarías frente a los usuarios y a la sociedad en general.

La economía de mercado de los últimos veinticinco años en el Perú nos demuestra que los pequeños empresarios recogen en su interior a más de las dos terceras partes de la masa laboral nacional, y conlleva a una reflexión sobre si los emprendedores tienen en todos los casos el conocimiento y la capacidad para conducir negocios o experiencias de negocios, que nos permitan percibir el nacimiento de grandes emprendimientos y sobretodo con permanencia en el tiempo.

Es así que son los Emprendedores quienes se instalan de manera natural en el mercado, sin tener una misión determinada, sin tener claro sus costos de operación, sin tener incluso claro si el segmento al cual apuntan constituye una fuente de ingreso constante y con expectativa de crecimiento.

Al empezar a generar ingresos, los emprendedores buscan en primer lugar cubrir sus necesidades básicas, luego pasan a la etapa de la adquisición de una vivienda propia, un lote de terreno propio para desarrollar su negocio. En el transcurso de los años, son los emprendedores quienes buscan el acceso al sistema financiero nacional, empezando por las Cooperativas de Ahorro y Crédito, para luego pasar a la Banca nacional.

Al momento de empezar a formalizar sus negocios para efectos del acceso al crédito formal, son los emprendedores quienes de manera natural buscan en el Notario, la alternativa de una asesoría en temas de Derecho Notarial y Registral, para que sus empresas puedan verse inscritas en el Registro de Personas Jurídicas, sus inmuebles puedan ser inscritos en el Registro de Predios, y con ello tengan el anhelado acceso al crédito y por lógica consecuencia sean sujetos de crédito.

El ser sujetos de crédito importa que los emprendedores puedan desarrollar nuevos negocios, implementar mejor sus estrategias de crecimiento, puedan tener un mejor staff de colaboradores y con ello puedan tributar de manera transparente a favor del propio Estado.

Mediante el ejercicio permanente de la función de Notario desde el año 1999 en la zona de Lima Este, me ha permitido conocer una serie de emprendedores con similares ilusiones de crecimiento, y con una sola manera de afrontar sus negocios: audacia y trabajo. A ello se le debe agregar que el emprendedor ve en el Notario una fuente transparente de asesoría, y confía en sus consejos y recomendaciones.

Esta es la relación que deseo destacar en la presente investigación, se trata de un trabajo de investigación en la cual me considero un actor y testigo de excepción, y a raíz de esta alianza estratégica se han consolidado empresas y emprendimientos que en su oportunidad no tenían la oportunidad de acceder al sistema financiero formal, y que con asesoría se han acercado a los empresarios formales y hoy tienen metas y expectativas de crecimiento sostenido.

## **LOS NOTARIOS Y LOS EMPRENDEDORES: UNA ALIANZA ESTRATÉGICA PARA LA FORMALIZACIÓN**

### **Capítulo 1 – Marco legal del Notario y del Emprendedor**

- 1. Concepto del Emprendedor**
- 2. Respuesta del Emprendedor frente a algunas limitaciones de acceso a la formalización.**
- 3. Notario y Función Notarial**
- 4. Encuentro entre el Emprendedor y el Notario**

#### **1. Concepto del Emprendedor**

La razón principal del presente trabajo es ubicarnos en una realidad que aparece ante nuestros ojos, y que abarca al gran sector masivo de la economía nacional, cual es el emprendedor. El emprendedor somos todos nosotros, que tenemos una voluntad de hacer negocio en pequeña o gran escala, y que dada las circunstancias de la economía familiar se produce un divorcio entre las aspiraciones a desarrollar empresa, cuando en su entorno ve las limitaciones propias de una economía que no promueve las iniciativas privadas.

Como lo denota Richard Webb en su libro La Construcción del Derecho de Propiedad, el impacto de la promoción de los emprendedores, es un impacto a favor de los pobres y marginados de la economía. Hechos que se comprobado en mi ejercicio de la función en 17 años.

Si bien es cierto, se trata de una percepción de la economía, se desarrolla una investigación en torno a dos mundos, el formal o legal o el informal o ilegal.

Lógicamente el mundo formal, es el de las empresas o sociedades constituidas con las formalidades propias de la Escritura Pública Notarial, la inscripción ante el Registro de Personas Jurídicas, la inscripción ante Sunat, la inscripción ante la Municipalidad de la jurisdicción, la inscripción ante

Indecopi, la inscripción ante organismos de control, etc. Ello determina que estas empresas, invierten en todos los pasos para la formalización de su situación ante el Estado.

Dichas empresas tienen un domicilio cierto, un capital de trabajo en bienes o en efectivo, un determinado número de trabajadores registrados ante el Ministerio de Trabajo y Promoción, tienen presupuestos, balances proyectados, e incluso tienen la gran posibilidad de acceder a líneas de crédito para capital de trabajo ante los Bancos del sistema financiero nacional.

El mundo informal, tiene entre sus filas a egresados de secundaria, a empresarios de hecho, que se forman con la mística y voluntad de salir adelante a pesar de las dificultades, que no tienen claridad en sus ingresos o gastos, que sólo desean generar ingresos a base de trabajo, o de generar pequeños negocios familiares que le permitan obtener lo necesario para cubrir la canasta familiar.

Este sector de empresarios sólo tienen la mira en el futuro inmediato y no así en ser grandes empresarios. Sin embargo en este vasto sector de la población, existen los empresarios que tienen otra mística de vida en sociedad, vida de negocios, vida de empresa, que captan los ejemplos de empresarios ya formales, y aspiran a pasar la valla de los ingresos básicos para acceder con la educación y con la cultura, a formalizar sus negocios en sociedades de prestación de servicios o de comercialización de bienes muebles en general, para consolidarse en el mercado como empresas estables en el tiempo.

Esta naturaleza de empresarios que buscan pasar el límite de lo básico, son los emprendedores del país, gente sencilla de a pie, que muchas veces vino a la capital a hacer un sueño, sin saber hablar español, sólo ayudado con su quechua nativo, y que luego de varios años de trabajo rudo, aspiran a convertirse en empresarios de éxito, aún sin la presencia o atención del Estado.

Un tema adicional que veremos a través del presente trabajo, es que el aspecto tributario es uno de los más distantes de entender para los propios emprendedores, que ven a la Administración Tributaria como una entidad que no les explica sus derechos y obligaciones, y que sólo castiga sus faltas y demoras en el pago y cálculo de sus tributos.

Bien lo trata Gunther González Barrón en su Libro Propiedad y Derechos Humanos – Superación del Modelo Liberal y Codificado de Propiedad, un derecho social se termina relacionando con un derecho individual, y en razón de ello los derechos de los emprendedores se deben convertir en un

derecho reconocido por la sociedad en su conjunto. La importancia de citar a Gunther Gonzáles Barrón al interior de este trabajo de investigación, está en que el autor ejerció la función de Notario y en sus obras defiende la institución con conocimiento en la acción. Demostrar la existencia de una alianza estratégica se percibe a diario en los pasillos de las Notarías, en los pasillos de Registros Públicos y en las oficinas de los propios Notarios.

No se trata de una investigación tradicional sobre hechos ya demostrados, se trata de una investigación sobre una materia novedosa que sólo los propios actores pueden denotar de manera estadística y favorable.

Las iniciativas privadas de los emprendedores no pueden ser exclusivamente hechos aislados, corresponde al Estado mediante políticas de largo plazo, alentar la formalización y generación de empresas, empleos, puestos formales de trabajo y con ello de manera indirecta se fomentan la aparición de una nueva clase laboral, de una nueva clase de profesionales, los cuales tienen un porcentaje de empresarios y otro de alumnos destacados.

Ya lo analizaron en su momento Nenad Pacek y Daniel Thorniley en su libro Oportunidades en los Mercados Emergentes, cuando plantearon que en los mercados emergentes es muy importante ser absolutamente creativo, para hacerle frente a las contingencias. Se requiere que el emprendedor sepa identificar más de una opción para cubrir todas las oportunidades del mercado.

Dicho en otros términos, el emprendedor debe analizar sus oportunidades de negocio, en pequeña escala, para invertir en la adquisición de bienes que pueda comercializar, o en su defecto identificar servicios que pueda brindar sin la necesidad de implementar grandes locales o numerosos equipos de trabajo.

Se necesita ser muy creativo y audaz, para que a partir de ello el emprendedor empiece a promocionar sus servicios o bienes, en un mercado cercano a su domicilio, o valiéndose de las redes sociales pueda tener alcance a un universo mayor de posibles clientes o compradores. Esta habilidad es innata a los emprendedores, que de manera analítica y persuasiva, identifican la carencia de determinados servicios, para implementarlos de manera eficiente. A partir de esa definición de las necesidades del mercado, el empresario empieza a diseñar una serie de estrategias, y a analizar en sus competidores el actor que puede ser un desencadenante para atraer clientes y con ello generar ingresos.

Es cierto, que los negocios pequeños siempre tienen un gran riesgo para colapsar, dado que su capital de trabajo es muy reducido. Sin embargo, dado a que el emprendedor tienen definida su voluntad de crecer y de avanzar con su empresa, sabrá que deberá invertir horas y horas, hasta que su empresa empiece a tener éxito y con ello lograr las ventas deseadas.

## **2. Respuesta del Emprendedor frente a algunas limitaciones de acceso a la formalización.**

El propio Richard Webb en su Libro La Construcción de Derecho de Propiedad [www.unmsm.edu.pe](http://www.unmsm.edu.pe) define lo que llama el derecho expectatio, y se trata que un emprendedor al iniciar una empresa o una nueva aventura de negocios, tiene una expectativa definida en su negocio prospere, que pueda al principio generar recursos para cubrir su canasta familiar, que tenga la opción de generar empleo, y que de manera progresiva la empresa pueda consolidarse en el mercado.

El empresario cuenta con un derecho expectatio que se consolida con arriesgar sus ahorros, su tiempo y demás recursos, en lo que será su empresa y fuente de empleo. Sin embargo en la sociedad peruana, y más aún en las zonas periféricas de Lima, los emprendedores también generan un derecho expectatio en la ubicación de sus negocios. Es recurrente que decenas de emprendedores se agrupen con otros de igual género, y ocupen terrenos de terceros para la prestación de sus servicios o venta de bienes.

En la gran mayoría de los casos, los terrenos sobre los cuales se instalan sus negocios o empresas, son de propiedad de terceros, o de comunidades campesinas, o de Municipalidades, que en la gran mayoría de casos, no están saneados, no están lotizados o no están independizados. Entonces, el emprendedor en su necesidad por tener un espacio para exhibir sus bienes o prestar sus servicios, tiene la confianza en que en un determinado tiempo podrá ser propietario de ese espacio de terreno, a pesar que sabe que al inicio sólo será poseedor de dicho espacio.

En su estudio, Richard Webb refiere a un estudio del año 1972, en virtud del cual de 84 casos de invasiones de terrenos, sólo 32 de ellos las autoridades no hicieron nada al respecto, y sólo en 22 casos se llegó al desalojo. Ello implicaría que en casi el 25% de los casos de invasiones de terrenos

de zonas marginales, se logra la titulación por los plazos de posesión pública de parte de los emprendedores.

Este trabajo no pretende alentar las experiencias de invasores de terrenos, somos absolutamente defensores del Estado de Derecho y de la Propiedad Privada.

Tal como sucede en el caso de las invasiones de terrenos por parte de las organizaciones de vivienda con fines sociales o particulares, o con el incremento de empresarios informales, ellos tienen el anhelo que tanto sus negocios como sus terrenos, sean formales y por ende inscritos ante los Registros Públicos.

Sin embargo, para el caso de los negocios informales, no existe un “Cofopri” que logre consolidar y formalizar las iniciativas particulares, como si sucede en el caso de inmuebles. Entonces, el emprendedor es requerido por el Ministerio de Trabajo, Municipalidades, Sunat, etc. y se encuentra en una absoluta nebulosa de cómo lograr que sus negocios o sociedades sea inscritas con las formalidades de Ley.

O dicho en otros términos, el negocio empieza a florecer, si embargo, ya tienen multas de Sunat, del Ministerio de Trabajo, de Sunat, que no tienen idea como responder, si tampoco tienen bienes patrimoniales que les permita garantizar frente a préstamos para Capital de Trabajo.

Juega en contra su bajo índice de educación y su poco conocimiento de legislación tributaria, laboral o corporativa. Entonces, su ansiada empresa, su sueño de desarrollar su negocio, se ve desmoronado y es en ese momento que voltea y ve a una familia que solventar, y a potenciales clientes que seguir atendiendo.

Si bien es cierto que se organizan en asociaciones de empresarios, los dirigentes tampoco están debidamente capacitados y debe empezar a forjar su destino de manera individual e inmediata.

Sin embargo, lo que el emprendedor busca es tener más que un derecho expectatio, un derecho legal: que le permita acceder a la inscripción registral ante Sunarp, a tener RUC, a tener sus Libros Contables básicos, a contar con una licencia municipal de funcionamiento, a contar con una pequeña planilla de trabajadores aprobada por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, a tener una cuenta bancaria, a contar con una línea de crédito para capital de trabajo, etc.

Este derecho legal importa la asesoría para la redacción su Minuta de Constitución de su Empresa, pero a la vez que un profesional de Derecho le informe acerca de sus derechos y obligaciones, de cómo redactar una Minuta de Constitución que está de acuerdo a sus necesidades: que el objeto social sea lo suficientemente amplio para poder desarrollar sus actividades sin ninguna naturaleza de restricciones, que los poderes conferidos a su favor como Gerente General sean lo suficientemente amplios y detallados, para poder ejercer su cargo de manera satisfactoria y eficiente, que el Capital Social a consignarse sea el necesario que le permita acceder a líneas de crédito, que le permita acceder con éxito a procesos de concurso de precios.

Como no cuenta con la información, ni menos con el conocimiento de las acciones primeras a adoptar, el emprendedor se siente desprotegido frente a los requerimientos del Estado, que sin perjuicio de no hacer docencia para la formación de nuevos empresarios, los agobia con requerimientos, multas y sanciones, hasta incluso llegan a realizar embargos o cobranzas coactivas, poniendo en riesgos su patrimonio y el movimiento financiero de sus cuentas.

Entonces el emprendedor que ya venció la primera valla de lograr cubrir sus necesidades básicas, se enfrenta ahora a buscar alternativas para la formalización de sus empresas.

Como veremos más adelante, si bien la labor de los Abogados es muy importante y canalizan la primera etapa de dar asesoría profesional a los emprendedores recién incorporados a la aventura de hacer empresa, la labor del Notario de las zonas periféricas de Lima significa el gran eslabón en la cadena de pasos hacia la formalización con éxito de los emprendedores y sus empresas.

Los Notarios de las zonas periféricas de Lima constituyen los grandes aliados de los emprendedores, quienes por su experiencia profesional y ubicación, tienen una relación directa con los usuarios, y en razón de ello atienden de manera directa a los emprendedores, guiándolos con la correcta redacción de sus Minutas de Constitución de Empresas o Sociedades, Minutas de Aumentos de Capital, Minutas de Constitución de Consorcios, Minutas de Modificación Parcial o Total de Estatutos – para poder tener acceso a líneas de crédito ante los Bancos, para participar en Procesos Públicos o de Concursos del Precios, etc.

Más que el personal de las Notarías, la relación entre el Notario y el Emprendedor es una alianza natural, que se da de manera permanente en razón de la seguridad jurídica que representa el Notario

y su necesidad de ejercer docencia a favor de los nuevos empresarios y nuevos agentes de empleo e inversión. La información sobre esta naturaleza de alianza estratégica aún resulta insuficiente, y los autores se basan en la formalidad de la función del Notario y en las carencias de estrategias de los emprendedores.

La pertinencia de este trabajo de investigación radica en la necesidad de demostrar que hacer empresa en el país no conlleva necesariamente a los pasos de la formalización, como el de iniciar con la constitución de una sociedad, luego obtener su RUC, licencia de funcionamiento, etc. Se trata de emprendedores sin educación superior que entran al mercado de manera permanente a tratar de ganarse un espacio y con ello a generar ganancias. La informalidad es un grito de los emprendedores hacia la falta de oportunidades de empleo, y ven en los sectores de independientes la gran oportunidad para establecer empresas familiares.

### **3. El Notario y la Función Notarial**

Lo establece Gunther González Barrón en su Libro Introducción al Derecho Registral y Notarial, que la existencia de los Notarios responde a una necesidad social, en razón que se trata de un tercero calificado que da fe notarial de la autenticidad de los actos o contratos, o derechos adquiridos entre las partes. En razón de ello es la propia sociedad que requiere de la institución del Notariado.

Dicha necesidad social de los Notarios se cubre en razón que él dota de seguridad jurídica a los actos y contratos en los que el Notario intervenga. El propio autor refiere la famosa frase de Joaquín Costa “Notaría abierta, Juzgado cerrado” en directa relación que la intervención del Notario en la certificación de actos y contratos, reduce las causas de conflicto o litigio.

La intervención del Notario al dotar de seguridad jurídica, en razón de la veracidad en la adquisición de derechos y obligaciones de las partes, eliminando la incertidumbre al momento de contratar, constituye para el usuario la certeza que el documento formalizado ante el Notario tiene plena validez y es oponible a terceros. La certificación notarial conlleva la prevención de los conflictos, en razón que el Notario califica la redacción de un contrato o Minuta celebrada entre las partes, y que se formaliza ante él.

Al observar algún extremo del contrato celebrado antes del ingreso a una Notaría, el Notario puede advertir a las partes intervinientes de la posible presencia de un conflicto, y en virtud de ello las

partes en la gran generalidad de los casos, aceptan la recomendación del Notario, en razón que confían en su imparcialidad, en su integridad.

El Notario calificado en materia de contratación que actúa como tercero imparcial difiere de la labora del Abogado como defensor de parte. El Notario asume la implementación de su oficio notarial, pago de remuneraciones, pago de Impuestos a la Renta, a las Ventas, pago de proveedores, pago de los costos propios de su servicio, verifica a favor del Estado el cumplimiento del pago del Impuesto de Alcabala, del Impuesto a la Renta, del Impuesto Predial, verifica si las operaciones son habituales o son sospechosas de lavado de activos, etc.

El propio Notario que asume diversos roles de verificador a favor del Estado, genera una serie de beneficios a favor de la comunidad de emprendedores por encima de las demás profesiones: a) Disminuye de manera evidente los costos de la información y de asesoría; b) Asume la función de árbitro entre los contratantes o tercero imparcial, brindando auditoría legal de manera gratuita; c) Promueve el ahorro de las partes y terceros, ya que previene de manera evidente el conflicto mediante la asesoría privilegiada en la formalización de empresas o en la contratación en la adquisición de derechos y obligaciones; d) Fomenta el derecho dispositivo, a través de una redacción documental ajustada a derecho y acorde con los fines lícitos perseguidos por los contratantes.

Entonces es el Derecho Notarial un conjunto de principios y normas que regulan la función notarial y la propia organización del Notariado. El propio Gunther González Barrón refiere a José Castan Tobeñas, autor español, que define “los efectos de la función notarial se sintetizan y resumen en la producción del instrumento público. Como consecuencia de ello, se concluye que el Derecho Notarial tiene autonomía científica, la que se basa en el objeto “documento” y en el “agente” Notario de la función notarial.

Por un lado se da forma a un acto o negocio jurídico, y además se da fe en nombre de la nación a dicho acto o negocio jurídico. En la certeza que da el Notario reposa la confianza y credibilidad de las partes intervinientes en un acto o negocio jurídico.

El Notario además de participar en la calificación y asesoría legal del acto o negocio jurídico, le da forma a dicho acto, autorizando el instrumento público con el que se formaliza, dotándole de fe

pública, conservando el documento matriz y pudiendo expedir copias o traslados a las partes o terceros.

Es en este contexto que el emprendedor aprovecha de la experiencia del Notario, para presentarle ante él la propuesta de su contrato o Minuta de Constitución de su Empresa, en la generalidad de los casos se trata de un documento redactado por su propio Abogado, o mediante un formato obtenido en la web de un organismo del Estado. El Notario califica dicho contrato y si advierte errores u omisiones, va a mejorar la redacción del contrato en beneficio del emprendedor y de su proyecto.

Como es natural la relación entre el emprendedor y el Notario se consolida de manera directa, toda vez que no existe intermediación entre ambos, sino que se consolida una relación de respeto y confianza mutua, en beneficio de sus propios intereses.

A partir de este punto de encuentro, el emprendedor empieza una relación de confianza con el Notario, que conlleva a que se desarrolle un clima de auditoría legal, en torno a la imparcialidad de seguridad jurídica que es tan necesaria para la formalización de cientos de empresas o iniciativas privadas.

Y nos preguntamos entonces, el Notario que ingresa a una zona periférica de Lima o del país, debe tener una formación orientada al servicio a la comunidad y hacer que el diálogo con los clientes y usuarios sea fluido, directo y transparente. El emprendedor confía en el consejo del Notario, y no tanto en sus colaboradores.

La relación que se consolida entre los Notarios y los Emprendedores, importa el ejercicio de intereses privados, toda vez que el ámbito natural en el cual se ejerce la función notarial es la contratación entre particulares, sin perjuicio que la función notarial sirva de manera evidente para el interés público, pues se contribuye a la obtención de la paz jurídica y estabilidad social.

El Decreto Legislativo 1049 – Decreto Legislativo del Notariado, y sus modificatorias, promueve que el Notario es el profesional del Derecho dotado de la potestad de dar fe pública a nombre de la Nación, y ejerce su función en forma personal, autónoma, exclusiva e imparcial. Resulta tan importante la función de dar fe pública por parte del Notario, que su labor no pueda ser delegada a dependientes o terceros.

La autonomía en la función notarial deviene en consecuencia que el ejercicio del Notario no esté sujeto a revisión de parte de sus decisiones, sin embargo el ejercicio de la función notarial conlleva a asumir la responsabilidad sobre la misma.

La normatividad nacional establece que el Notario no puede ejercer como Abogado patrocinante en causa administrativa o judicial, con el objeto de mantener la separación de funciones entre el defensor de parte – el Abogado – y la actuación imparcial – el Notario -. Dicha normatividad tiene a su vez excepciones, el Notario puede ejercer además la docencia; el Notario puede ejercer la Abogacía en causa propia o de sus parientes cercanos; el Notario puede escribir obras jurídicas sin reserva ni limitación alguna y el Notario puede ser Árbitro – como lo prescribe la Ley General de Arbitraje - .

Entonces dar fe pública en nombre de la Nación importa afirmar con obligación respecto de determinados actos o negocios jurídicos que se celebran ante el propio Notario. El Notario es quien narra de manera clara y directa, y frente a lo certificado le da presunción de veracidad. El mencionado autor cita a Vallet de Goytisolo “ante el hecho, el Notario tiene como misión la autenticación, es decir la de dar fe de lo que ve, oye o percibe con sus sentidos”.

Siguiendo esta cita, es necesario precisar que no todo documento presentado o celebrado ante Notario, es elevado a instrumento público.

Para el caso del Perú, el Código de Enjuiciamiento Civil de 1852 derogó las disposiciones hispánicas y reguló en materia notarial, sin separar las funciones de dar fe en el ámbito extrajudicial. Es el octubre de 1902 que se aprueba la Ley en razón de la cual se establecía las funciones de los Notarios en torno al Registro de Propiedad Inmueble, y facultaba a los Notarios a emitir los partes notariales para una pronta inscripción en los Registros Públicos.

Mediante la Ley 1510 del año 1911 se aprobó de manera simultánea: el Código de Procedimientos Civiles, la Ley Orgánica del Poder Judicial y la Ley del Notariado, ésta última introdujo de manera acertada los siguientes cambios: a) Se acoge de manera determinada el término Notario y se le desvincula de la labor judicial, b) Permitted el ejercicio de la función Notarial a Abogados, y a personas que no fueran Abogados, ello con la finalidad de cubrir vacantes de manera

descentralizada a través del país, c) Estableció la diferencia entre las Escrituras Públicas y las Actas; y d) Reguló con mayor precisión los temas de certificaciones, traslados, protocolos, archivos, etc.

Durante la vigencia de la Ley del Notariado, se realizaron diversos cambios bastantes positivos, tales como la creación del Colegio de Notarios, la separación de la función judicial, la introducción del concurso público para el acceso a la función notarial, la simplificación de las Escrituras Públicas – eliminando a los testigos instrumentales, salvo el caso de los Testamentos.

Es el Decreto Ley 22634 de fecha 14 de agosto de 1979 modifica de manera importante la Ley 1911, - CONGRESO DE LA REPÚBLICA – [www.congreso.gob.pe](http://www.congreso.gob.pe) - introduciendo lo siguientes cambios: a) Separó de manera definitiva las funciones de los Notarios del ámbito judicial, b) Incluyó el concurso de méritos como única forma para acceder a la función notarial, c) Se aumentó el número de Notarios acorde con la densidad poblacional, y a las nuevas necesidades del tráfico contractual, d) Permitió que algunas Escrituras Públicas se extiendan sin Minuta.

Dicha Ley quedó derogada en diciembre de 1992 con la expedición de la Ley 26002 – Ley del Notariado- CONGRESO DE LA REPÚBLICA – [www.congreso.gob.pe](http://www.congreso.gob.pe) -, la misma que fue objeto de numerosas modificaciones, hasta la promulgación del Decreto Legislativo 1049 – Decreto Legislativo del Notariado, que a la fecha también ha sido objeto de varias modificaciones.

#### **4. Encuentro entre el Emprendedor y el Notario**

Luego de establecer el marco de los Emprendedores y de los Notarios, deviene en necesario establecer el inicio de una relación que cada vez se torna más cercana y de natural reciprocidad. Los emprendedores buscan por todos los medios tener propiedad de sus negocios, propiedad de sus procedimientos y propiedad de su patrimonio.

A medida que el emprendedor pierde el temor a realizar empresa de manera unipersonal, familiar o de grupo de micro empresarios, se da cuenta que sólo a medida en que formaliza su situación, podrá tener crecimiento en el mercado, y no desaparecer en el intento.

La figura del Notario fue presentada en su oportunidad como una manera de encarecer el sistema de formalización de los emprendedores, sin embargo nada más alejado de la realidad como pasaremos a analizar.

Los emprendedores en su afán por formalizar sus empresas, acceden a los Abogados para redactar sus Minutas de Constitución de Empresas y Sociedades. En gran parte por desconocimiento, se logra redactar las Minutas de Constitución con errores en su contenido, que ante el desconocimiento de los micro empresarios, se dejan de establecer los alcances del objeto social deseado, no se determinan con claridad las atribuciones requeridas por los Titulares Gerentes o sus Apoderados, no se logra la ansiada inscripción registral, no se orienta debida y oportunamente para llevar los Libros Contables básicos, etc.

En entrevistas personales realizadas por mi persona en los últimos 17 años, así como en entrevistas realizadas en los distritos de Independencia, San Juan de Lurigancho, San Juan de Miraflores, Villa El Salvador, Puente Piedra, con el siguiente formato de Preguntas: Pregunta Número 01 Cuántas horas al día ejerces tu labor emprendedora, Pregunta Número 02Cuál es tu Capital de Trabajo, Pregunta Número 03Cuál es tu carga laboral, Pregunta Número 04 Tu negocio cuenta con RUC en inscripción registral?, Pregunta Número 05 Tu lote de terreno está inscrito a tu nombre?, Pregunta Número 06 Tienes acceso al crédito?, Pregunta Número 07 Por qué buscaste al Notario para formalizarte?; con Emprendedores comentan que pueden haber asumido honorarios profesionales por la redacción de Minutas de Constitución de EIRL de más de S/. 700.00, considerando como factor del precio la condición social del cliente y monto del Capital Social. Y que dichos montos no incluyen la subsanación de observaciones de parte de los Registros Públicos.

Entonces los emprendedores acuden a los Notarios de las zonas periféricas de Lima, en donde acceden a lo siguiente: a) Trato directo con el Notario, quien los orienta respecto de los pasos a seguir para la formalización de sus empresas, b) Asesoría para la redacción de sus Minutas de Constitución de Empresas o Sociedades, a tarifas sociales, c) Asesoría para la obtención del RUC y para la legalización de sus Libros Contables, d) Asesoría para la formalización e inscripción de sus predios adquiridos de manera simple y sin contar con una debida asesoría.

En entrevistas telefónicas con varios Notarios de las zonas periféricas de Lima, los Derechos Notariales por la elevación a Escritura Pública de una Minuta de Constitución de EIRL son de S/. 250.00.

De otro lado, el Art. 11 del TUO de la Ley de Promoción de Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa- CONGRESO DE LA REPÚBLICA – [www.congreso.gob.pe](http://www.congreso.gob.pe) -, señala los instrumentos de promoción para el desarrollo y de la

competitividad de las MYPE: a) Los mecanismos de acceso a los servicios de desarrollo empresarial y aquellos que promueven el desarrollo de los mercados de servicios; b) Los mecanismos de acceso a los servicios financieros y aquellos que promueven el desarrollo de dichos servicios; c) Los mecanismos que faciliten y promuevan el acceso a los mercados, y a la información y estadísticas referidas a las MYPE; y d) Los Mecanismos que faciliten y promuevan la inversión en investigación, desarrollo e innovación tecnológica, así como la creación de la MYPE innovadora.

Las MYPE sin perjuicio de las formas societarias previstas por la Ley General de Sociedades, pueden asociarse o celebrar contratos asociativos para lograr u mejor acceso al mercado, así como a las compras estatales.

Las personas que quieren hacer empresa en nuestro país tiene el habitual dilema si sus empresas o micro empresa les serán rentables, y son esos temores los que muchas veces les impiden iniciar la extraordinaria aventura de formas empresas, de establecerse como empresarios. El emprendedor es un visionario, una persona capaz de asumir los retos y hacerle frente a todos los obstáculos y contingencias que vendrán en el camino hacia la formalización y en el éxito de sus empresas.

Sin darse cuenta el emprendedor ya planificó lo que será su negocio, el orden de las prioridades, el orden de sus horarios y perspectivas. En el mercado siempre van a existir brechas por cumplir y por implementar servicios o bienes no cubiertos. Y con ello se les presenta a los emprendedores una oportunidad de hacer negocio.

En el contenido de la publicación Derecho Empresarial que edita la Universidad César Vallejo, que trata de fomentar las iniciativas de los jóvenes emprendedores, promueve algunos conceptos que resulta necesario analizar: a) La demanda efectiva – en razón de cuantas personas están dispuestas a pagar por el producto o servicio que se puede ofrecer en la empresa de un nuevo emprendedor, b) La oferta efectiva – si contamos con la tecnología para obtener ese bien o servicios, c) el mercado efectivo – si las personas estarán dispuestas a pagar un precio que cubra nuestros costos de producción.

Sin embargo, el emprendedor cuenta con: a) La experiencia profesional y laboral?, b) La formación académica?, c) el desarrollo y aplicación de nuevas tecnologías?, o d) La especialización mediante la tercerización?. El emprendedor que es materia del presente no cuenta siempre con las fuentes de

ideas para negocios, algunas veces no tiene ni el conocimiento, ni los recursos para implementar sus micro empresas, como podría hacerlo un emprendedor con mayor instrucción o con mayor experiencia en la gestión de negocios.

En lo que si podemos coincidir que cuentan todos los emprendedores, es el su plan de negocios. Por qué de esta afirmación? Por que el emprendedor sin ser una persona virtuosa en conocimientos, posee la identificación de la idea de negocio que pretende desarrollar. Ante ello, al tener identificado el producto productos a comercializar o los servicios a prestar, determinar los objetivos del negocio, identificar con qué recursos contamos para iniciar el negocio, establecer un presupuesto básico para invertir en el negocio.

Ello lo comprobamos a diario, el emprendedor sí tiene una visión del negocio a iniciar, tiene planificada su estrategia de posesionarse en el mercado, y tiene una idea clara en su evaluación económica y presupuestaria de su propuesta.

Aquí deseo detenerme unos minutos, si bien el esquema de formalización de una empresa o sociedad es ya conocido, los emprendedores con escasos recursos para implementar sus negocios, empiezan por trabajar en ellos, producir rentabilidad, crean algunos puestos de trabajo, y recién cuando se ven en la necesidad de acceder al sistema financiero nacional, es que recién voltean a hacer frente hacia la formalización de sus empresas.

Distinta es la situación de un grupo de jóvenes estudiantes o profesionales, o jóvenes técnicos o con experiencia en el mercado, quienes de manera eficiente van a optar por realizar todos los pasos previos para la formalización de sus negocios. No es que uno sea más importante que el otro, lo que se trata es de diferenciar que por un lado se trata de potenciales empresarios formales y de otro de emprendedores en la primera etapa de su puesta en marcha, y que será en la segunda etapa que recurren al Notario para tratar de formalizar una relación de empresa de hecho, que en la mayoría de los casos ya genera renta y por sobretodo ya genera puestos de empleo.

Al revisar la Ley 26887 – Ley General de Sociedades y la Ley 21621 Ley de la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada - CONGRESO DE LA REPÚBLICA – [www.congreso.gob.pe](http://www.congreso.gob.pe) -, los emprendedores deben de optar o trabajar como personas naturales con negocio o trabajar como empresa o sociedad, a través de la forma de personas jurídicas. Esta decisión es consultada a los Notarios, quienes con criterio definido encaminan las iniciativas privadas hacia la formación de

personas jurídicas distintas de los emprendedores, y en razón que la responsabilidad de ellos descansa en el patrimonio social, mas no en su patrimonio individual.

Lógicamente los Bancos, y las entidades que convocan a Concursos de Precios, licitaciones, adquisiciones directas públicas, etc., prefieren a las personas jurídicas con Capital Social tangible y demostrable.

Entonces, los empresarios que empiezan sin una estrategia definida recurren al Notario en una segunda etapa de su negocio ya iniciado. En todos los casos el objeto social está relacionado con personas jurídicas con fines de lucro.

El Notario y el Decreto Legislativo 1049 – Decreto Legislativo del Notariado y sus modificatorias- CONGRESO DE LA REPÚBLICA – [www.congreso.gob.pe](http://www.congreso.gob.pe) -, se convierten en los grandes promotores de la formalización de empresas y negocios en nuestro país. A manera de docencia jurídica, el Notario les explica con detallada manera los pasos a seguir para la formalización de las empresas o sociedades: a) La reserva del nombre de la empresa o sociedad ante el Registro de Personas Jurídicas, b) La presentación del sustento del Capital Social, mediante aportes en efectivo o en bienes, la presentación de los DNI de cada accionista o socio, la indicación si existe o no separación de patrimonios inscrito, para poder contratar entre cónyuges, c) Determinar de manera clara y extensa el objeto social principal, así como las actividades complementarias que se pretendan desarrollar, d) La definición del Estatuto de la empresa o sociedad, el mismo que debe ser redactado en función de los requerimientos de los accionistas o del titular de la empresa. En la mayoría de casos los emprendedores establecer restricciones para la transferencias de acciones a favor de terceros no relacionados con los fundadores.

La base legal para la calificación registral de los partes notariales de las Escrituras Pública de Constitución de Empresas o Sociedades, que son elevadas a instrumentos públicos ante Notario, lo constituyen le Resolución 195-2001- SUNARP/SN que aprueba el Reglamento de los Registros Públicos, y la Resolución 200-2001\_SUNARP/SN que aprueba el Reglamento del Registro de Sociedades – SUNARP – [www.sunarp.gob.pe](http://www.sunarp.gob.pe) -.

El Notario entonces es el gran creador del derecho de la formalización de las empresas y sociedades, en razón que actúa en el nivel de aplicación del derecho, para lo cual escucha

directamente a las partes contratantes y documenta los fines lícitos que los particulares busquen lograr, siempre con estricto arreglo a la legalidad.

Como explica Gunther González Barrón en su libro *Introducción al Derecho Registral y Notarial – Tomo II*, González Barrón, Gunther Hernán – *Introducción al Derecho Registral y Notarial – Jurista Editores, Segunda Edición 2008*, el derecho autoritario ha sido reemplazado por un derecho práctico que trata de vivificar la norma, darle un contenido concreto que resuma en un texto el objetivo del emprendedor. No existe una norma perfecta sin los necesarios añadidos de los Notarios, que buscan al momento de dotarle de seguridad jurídica y veracidad, promover en los micro empresario una suerte de Estatuto modelo que permita gestionar sus negocios, ampliar sus capitales sociales y contar con las atribuciones que los Bancos y las entidades les van a requerir.

No es casualidad que los negocios jurídicos redactados en el ámbito notarial, como una respuesta a los requerimientos de los emprendedores, se hayan convertido en normas o leyes de actual y eficiente aplicación para la formalización de los emprendedores.

El autor va incluso más allá y ratifica que el Notariado es la fuente de muchas cláusulas usuales en los negocios jurídicos más difundidos. Asimismo, los formatos o formularios que hoy defienden las diferentes corrientes que difieren con las bondades de la Escritura Pública Notarial, nacieron del mundo y de la experiencia notarial, para luego emigrar a otros ámbitos del ejercicio profesional del Derecho, tales como el Abogado patrocinante, la Docencia o incluso al Legislador. Refiere al XXIII Congreso Internacional del Notariado Latino celebrado en Atenas en el año 2001, que entre sus conclusiones, formuló la siguiente: “ (...) Por regla general, el Notario es el primer jurista que afronta nuevas figuras jurídicas en el sector del Derecho Privado en ámbito no contencioso, y responde a la necesidad de reglamentación contractual concreta de las misma.

El Notario en su gran interés por comprender el verdadero alcance aplicativo de la Ley y sus innovaciones, llega comúnmente a identificar nuevos supuestos. Estos constituyen, fruto de una interpretación creativa, sin la cual las normas, a veces, acabarían por no encontrar un espacio adecuado para ser aplicadas. Es un profesional del Derecho que actúa de manera creativa frente a las nuevas modalidades de contratación, convirtiéndose además de creador de Derecho, en un intérprete del Derecho.

En razón de mi experiencia personal, el Notario ejerce de manear continua la función de crear el Derecho, de interpretarlo, y darle forma a las necesidades y requerimientos de los emprendedores. Los beneficios que se obtienen recurriendo al Notario son muchos, por sobretodo al proporcionarle ahorro al emprendedor, en tanto previene el conflicto a través de una adecuada formación del negocio.



## Bibliografía

1. Gonzáles Barrón, Gunther Hernán – Derechos Reales – Ediciones Legales 2009.
2. Gonzáles Barrón, Gunther Hernán - Derecho Registral y Notarial - Jurista Editores – Tomos I y II 2012.
3. Gordillo Cañas, Antonio - El Principio de la Fe Pública Registral - Jurista Editores 2010.
4. Gonzáles Barrón, Gunther Hernán - Propiedad y Derechos Humanos – Superación del Modelo Liberal y Codificado de Propiedad - Jurista Editores 2011.
5. Lozano Hernández, Julio Carlos - Las responsabilidades de los Empresarios en las Crisis Patrimoniales – Desde el Derecho Romano hasta el Derecho de Grupos - Fondo Editorial Universidad San Martín de Porres 2006.
6. Marquez Moreno, Jimmy - Derecho Empresarial - Universidad César Vallejo 2014.
7. Webb, Richard - La Construcción del Derecho de Propiedad – El caso de los Asentamientos Humanos en el Perú - Colegio de Notarios de Lima 2006.
8. Pacek, Nenad y Daniel Thorniley - Oportunidad en los Mercados Emergentes - The Economist Colección Finanzas y Negocios, 2008.
9. Archivo Notarial Notaría Jaime Tuccio Valverde.
10. Gonzáles Barrón, Gunther Hernán – Introducción al Derecho Registral y Notarial – Jurista Editores, Segunda Edición 2008.
11. Normas Legales – Diario El Peruano, CONGRESO DE LA REPÚBLICA – [www.congreso.gob.pe](http://www.congreso.gob.pe)

## **Capítulo 2 - Ejemplo de Empresa consolidada y aplicación de la Alianza Estratégica entre Emprendedor y el Notario**

1. Constitución del negocio en sus orígenes.
2. Acceso al crédito y a las oportunidades de negocio.
3. Por qué fue necesaria la formalización de la empresa.
4. Perspectiva y alianza del Notario al exitoso Emprendedor.
5. Seguridad jurídica como soporte del negocio exitoso.

En este segundo Capítulo intento demostrar cómo es de aplicación lo relacionado con la Alianza Estratégica entre el Emprendedor y el Notario, a partir de un ejemplo del cual soy testigo de excepción. Para un mejor entendimiento de mi calidad de testigo, me remito a mi Registro de Escrituras Públicas de los años 1999 hasta la actualidad, en los cuales puede verificarse de manera clara y documentada, todas y cada una de las Minutas y sus correspondientes Escrituras Públicas de Constitución de Sociedades, Aumentos de Capital, Transformación de Sociedades, Fusión y Absorción de Sociedades, Compra Venta de Inmuebles, Independizaciones de Unidades Inmobiliarias, Constitución y Levantamiento de Hipotecas, Declaraciones de Verdaderos Propietarios, entre otras.

Se trata de una Corporación de sociedades encabezada por el empresario Pedro Angulo Acevedo, quien desde muy corta edad vino a Lima desde provincias, a fin de ganarse una opción de trabajo relacionado con un familiar, que lo motivó a radicar en la ciudad de Lima. Como es natural sus inicios fueron muy arduos, en primer lugar para hacer frente a una sociedad distinta, con interés diversos, con competencias distintas y con mayor nivel de competitividad.

Desde sus inicios deseó tener un negocio propio, sin embargo pudo tener acceso a un empleo simple de vendedor a destajo, con pequeñas ganancias pero con la retribución de ir conociendo el mercado de Lima, desde las perspectiva de una persona capaz de realizar todo tipo de actividades comerciales, destinadas a lograr el beneficio esperado.

Eran los tiempos del flagelado del terrorismo, los tiempos de inseguridad ciudadana, sin embargo había llegado a Lima para aprender los riesgos y los beneficios de un mercado emergente para empresarios de a pie, hechos por la propia necesidad y el sentido común desarrollado. En efecto, se

trata de la Corporación El Padrino S.A. que engloba a varias empresas consorciadas como El Padrino Chicken S.A.C. , El Padrino Diversiones S.A.C., que se han constituido como un soporte de inversiones y como una organización con acceso al crédito, luego de ir avanzando en el mercado a través de extraordinarias políticas de gestión de proyectos. Las Escrituras Pública de Aumento de Capital y de Adquisiciones de Inmuebles a través de contratos de compra venta, constitución y levantamiento de hipotecas, etc, constan al interior de mi Registro de Escrituras Públicas.

### **1. Constitución del negocio en sus orígenes.**

En cierta manera la constitución del negocio de un Emprendedor no es propiamente una constitución formal. Para entender sus orígenes debemos plantear la regla tradicional, pero el revés, se trata de una persona que ve una posibilidad de hacer negocio donde existe un espacio aún no cubierto, a fin de desarrollar un oficio, un servicio, o la venta de determinados bienes que pueden resultar atractivos para la comunidad más cercana.

En tal sentido, se “agencia” de algunos recursos limitados para adquirir algunos bienes básicos, que venderá a mayor precio y previa su promoción de manera ingeniosa y audaz.

Para el presente caso, el Señor Pedro Angulo Acevedo empezó trabajando como vendedor de una serie de bienes adquiridos por un familiar directo. En esta etapa tenía que promover la venta, conocer la información básica necesaria de un producto, y destacar sus bondades comparativas frente a los productos de la competencia. El Señor Pedro Acevedo ha sido notificado desde el inicio del presente trabajo de investigación, que su nombre y el de sus empresas, serán referidos al interior. Su respuesta ha sido muy favorable y por cierto estará presente al momento de la sustentación correspondiente.

Por un lado se tiene al producto que para él resultaba desconocido, y por otro lado se tiene la manera cómo este producto se puede comercializar. Entonces debía de optar por promocionar los productos con lo que se trabajaba al principio o de lo contrario, debía de optar por introducir en el mercado productos nuevos y con mejor tecnología de fabricación.

Fue así como empezó a detectar una necesidad de su comunidad más cercana, y en consecuencia a satisfacer una necesidad determinada.

Optó por escoger como su sector de emprendimiento, la zona de Lima Este en el afán de llevar a una zona de Lima de clase media y emergente, un negocio que pueda cubrir determinadas necesidades no cubiertas por otros empresarios o sociedades similares.

En este contexto, si por un momento reflexionamos en la definición de la micro y pequeña empresa a que refiere la Ley 28015 – Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa CONGRESO DE LA REPÚBLICA – [www.congreso.gob.pe](http://www.congreso.gob.pe), en su Art. 2 establece que ambas son “la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios.”

Y es que se trata de una formalización al revés, toda vez que el Emprendedor primero empieza a trabajar en un determinado negocio de comercialización de bienes o en la prestación de un determinado servicio, y es a partir de los recursos que viene generando que recién ve por conveniente formalizarse en una forma societaria, en una Empresa o en independiente con negocio propio. Ello en razón que debe acceder al sector formal para ser sujeto de crédito.

Sin embargo, es el Estado que efectivamente promueve esfuerzos como el de Pedro Angulo, desde sus inicios, o es simplemente declarativa tal promoción del desarrollo de las micro y pequeñas empresas para incrementar el empleo sostenible y su rentabilidad? En el Art. 5 de la propia Ley establece que el “Estado promueve y desarrolla programas e instrumentos que estimulen la creación, el desarrollo y la competitividad de las MYPE”. Esto resulta efectivo?

Entonces a través de este ejemplo pretendo demostrar que la labor de los Emprendedores al inicio de sus empresas, resulta una labor titánica que no recibe el apoyo suficiente del Estado, y que en la informalidad en que se requiere empezar, sólo se puede crecer de manera limitada en razón que para acceder al crédito

En ese marco de pasos para el inicio de la Corporación de empresas con las que cuenta en la actualidad, se dedicó a aprender el negocio de la comercialización de bienes y productos en la zona de Lima Este. Al principio su familiar fue su jefe, en razón que contaba con un negocio mediano ya instalado en Lima. Durante dicho período, se generó un sentimiento de gratitud y lealtad entre

Pedro Angulo y su familiar al extremo que en la actualidad, su familiar que lo invitó a trabajar en Lima, hoy trabaja para él en una de sus empresas.

El Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa debiera promover un Plan Nacional de Promoción y Formalización para la Competitividad y Desarrollo de las MYPE que efectivamente oriente a los Emprendedores hacia la promoción del acceso a los mercados financieros, de desarrollo empresarial.

Como señala Edwin Bardales en un trabajo de investigación para el Diario Gestión, DIARIO GESTION [www.gestion.pe](http://www.gestion.pe) hay una agenda pendiente del Estado para promover el Emprendimiento, si se tiene en cuenta que según el INEI en el Perú, se crean un promedio de 853 empresas pero cierran 469 por día.

Bardales coincide con el enfoque de la presente investigación al expresar que en la década del 90, el Perú estaba tratando de superar las épocas de hiperinflación y el caos que vivía el país, lo que conllevó muchos años para poder superarlo. Ello generó que los habitantes de las provincias migren

Lima en la búsqueda de oportunidades de mejorar su situación económica, y al serle adversa, empezó a tomar vigencia la gran creatividad del peruano para subsistir.

Se crea entonces, según el propio autor Edwin Bardales, el término emprendimiento por la propia necesidad, como la reacción por implementar una idea de negocio, sin saber incluso si tenía o no el potencial de mercado para generar recursos. La falta de oportunidades de empleo en la década de los 90 llevó a las personas a buscar su propio empleo y crear su propia empresa, sin embargo la gran mayoría eran motivados por la necesidad de los sectores de Comercio y Servicios.

De ahí se explica la aparición de los denominados Cluster Industriales y Empresariales en Villa El Salvador, Los Olivos o San Juan de Lurigancho. Refiere que hay casos emblemáticos de emprendedores que con el paso de los años se han consolidado, tales como los casos de Renzo Costa – con potencial para crecer a nivel internacional – también el caso de los salones de belleza Montalvo, que ya han empezado a crecer como franquicia.

Ello denota que la iniciativa del emprendimiento responde a una identificación de la posibilidad del negocio, según la Cámara de Comercio de Lima. El Perú ocupa el quinto lugar en las economías con mayor nivel de emprendimiento a nivel mundial, y el segundo lugar en la región, según el reporte entregado por Global Entrepreneurship Monitor (GEM) en el año 2014.

No se registra un modelo de negocio ideal, está en la gran capacidad del Emprendedor peruano por identificar la oportunidad para desarrollar un negocio o empresa.

Al interior de dicho informe se establece que personas entre los 18 y los 64 años de edad, tienen la expectativa de empezar un emprendimiento dentro de los próximos 03 años.

## **2. Acceso al crédito y a las oportunidades de negocio.**

Comenta el Señor Pedro Angulo Acevedo que en sus inicios sólo se trabajaba con dinero en efectivo y que el dinero de las ganancias era utilizado casi en su totalidad para invertirlo en la adquisición de mercadería para comercializar. Esta información aparece en las encuestas realizadas en San Juan de Lurigancho, y que son el sustento del presente trabajo de investigación. Me une con el Señor Pedro Angulo Acevedo una sólida amistad y una relación profesional sostenida a base de respeto y responsabilidad.

Como lo indiqué en el primer Capítulo, y conforme al contenido de la publicación Derecho Empresarial que edita la Universidad César Vallejo UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO – [www.ucv.edu.pe](http://www.ucv.edu.pe), el Perú es un país de Emprendedores, el 98% de las empresas en nuestro país son micro y pequeñas empresas (MYPES) son formadas por Emprendedores. Son las personas que tienen la capacidad de tener una idea en su mente, desarrollarla y hacer que sus ideas sucedan. Como independiente que es, toma decisiones, enfrenta de manera audaz los problemas, asume riesgos y es absolutamente persistente.

La innovación es propio de los Emprendedores, al crear un producto o servicio y llevarlo al mercado. Para ser innovador tiene que estar destinado a arriesgar con la pasión de los optimistas más severos. Sin que parezca una comparación muy lejana, Steve Jobs ex CEO de Apple tuvo que abandonar su propia empresa, empezó a crear una serie de nuevos negocios.

Como la mayoría de los emprendedores, deben contar con una motivación absolutamente especial, el deseo, la oportunidad o necesidad. Para el caso del Perú, según un informe de Word Press WORD PRESS – [www.wordpress.com](http://www.wordpress.com) en GEM 2011, “la tasa de emprendimiento por oportunidad es el doble de la tasa de emprendimiento por necesidad. Vale decir que por cada dos emprendimientos de subsistencia existen cuatro por oportunidad”.

Este ranking de GEM siempre tiene a protagonistas a China, Chile, Arabia Saudita, Guatemala, Perú, Ecuador, y no a países como Estados Unidos de Norteamérica, Francia o Alemania. Ello denota que los principales Emprendedores se encuentran en países de renta media y baja.

Como vimos en la primera parte de este capítulo, “los emprendimientos en Perú son débiles y pequeños debido a que le falta al Estado crear un marco jurídico que sea amigable con las pequeñas empresas y desarrollar las bases que generen mayor competitividad empresarial”.

Si se promueven a los Emprendedores en el Perú, “se beneficiará a 3’500,000 de micro y pequeñas empresas (MYPES) que representan el 98% de las empresas en el Perú y generan cerca del 65% de empleo en el país”.

Para acceder al crédito, las Cajas Rurales, las Financieras y los Bancos están interesados en que el Estado fomente el desarrollo de la innovación y de la ciencia y de la tecnología, ya que mientras más se apueste por la investigación y el desarrollo se podrá generar productos con mayor valor agregado para no depender sólo de la exportación de las materias primas. Según la investigación referida, el Perú se encuentra en el puesto 95 de un total de 142 países en el pilar de la Institucionalidad según el Índice de Competitividad Global 2011 - 2012.

Un ejemplo a destacar es la labor de Mi Banco en el Perú. Han diseñado un Programa denominado Inclusión Financiera, promoviendo el desarrollo y progreso del país a través del compromiso social con los Emprendedores. Se ha desarrollado programas y servicios no financieros orientados a la sostenibilidad de los Emprendedores peruanos. Cuentan con un programa denominado Miconsultor que promueve el intercambio entre los empresarios y la microempresa, y los estudiantes de los últimos años de estudios.

Asimismo, promueve los préstamos para capital de trabajo, para maquinaria y equipos, para la adquisición de locales comerciales e industriales, para la compra de deuda, línea de crédito, línea de

crédito rural, línea de crédito preferencial. En lo que se refiere a las cuentas que ofrece, están las de ahorros para negocios, full ahorro, Cuentas Corrientes y Cuentas Corrientes Empresariales.

Otra alternativa sería es la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Hilarión que ofrece préstamos a los Emprendedores, a quienes les llama Socios. Dichos créditos están orientados a Rapicasa, Rapicoop, Credisencillo, Credidiario, Ahorro Estudiantil, Ahorro Infantil, Ahorro a Plazo Fijo, Ahorro de Libre Disponibilidad, entre otros. Esta información la obtengo en razón de haberse formalizado varias Escrituras Públicas de la mencionada Cooperativa ante la Notaría.

Dentro de los beneficios con que cuenta dicha Cooperativa aparece la Previsión Social, que le permite acceder a los Emprendedores a un respaldo económico en circunstancias de mayor dificultad.

Como se reconoce de parte de los Emprendedores, antes del desembolso de un crédito, los Bancos siempre realizan una evaluación crediticia del Emprendedor, revisando que no tenga deudas morosas en el sistema financiero. Para ello las entidades financieras orientan a los Emprendedores que no es malo tener un crédito en el sistema financiero, siempre que se demuestre un buen comportamiento de pago y un lógico flujo de ingresos que demuestren que puede pagar de manera oportuna y sin poner en riesgo sus obligaciones básicas.

Los Bancos evalúan a los Emprendedores, requiriéndoles si cumplen con sus compromisos de pago, cuál es la actividad económica a que se dedica y la antigüedad que tiene en el cargo, se debe tomar en cuenta su capacidad de pago de acuerdo con sus ingresos, verificar si dispone de capital adicional o si tiene alguna propiedad que puede funcionar como garantía del préstamo.

Conforme a la declaración de un Gerente de la Cooperativa de Ahorros y Crédito San Hilarion, Doctor Moisés Neptalí Holguin Fiestas, si un Emprendedor nunca ha tenido una deuda y será la primera vez que solicite un préstamo para su negocio, es recomendable tener a la mano las boletas de compra y venta de sus mercadería. Esta declaración está también contenida y recogida en las encuestas que son materia del presente trabajo de investigación. Sostenemos una relación de sólida amistad y una relación profesional de absoluta consideración y respeto.

### 3. Por qué fue necesaria la formalización de la empresa.

La formalización de una empresa resulta necesaria para lograr la captación de nuevos clientes, para acceder al crédito, para generar un clima de confianza entre los clientes fidelizados, y para acceder a mercados más competitivos.

Según refiere Franklin Duarte en *Emprendimiento, Empresa y Crecimiento Empresarial* - en Revista Contabilidad y Negocios PUCP – PUCP – [www.pucp.edu.pe](http://www.pucp.edu.pe) -, la micro empresa no necesita constituirse como persona jurídica, pudiendo ser conducida directamente por su propietario o titular. Podrá inclusive adoptar la forma de una Empresa Individual de Responsabilidad Limitada o cualquiera de las formas asociativas o societarias previstas por la Ley, incluido las cooperativas y demás modalidades autogestionarias.

Nos comenta el hijo de Pedro Angulo en su calidad de Gerente de la Corporación, que la necesidad de formalización nace en primer lugar para poder tributar y cumplir con una responsabilidad frente al país, en segundo lugar para tener una mayor confiabilidad de sus clientes, en tercer lugar es la gran oportunidad para hacer crecer el negocio, en cuarto lugar es una oportunidad para darles estabilidad a sus trabajadores, en quinto lugar para acceder a los créditos o líneas de crédito y en sexto lugar para poder abrir nuevos locales y ser competitivos en el mercado. Esta declaración aparece en las encuestas que son materia del presente trabajo de investigación.

Estas son razones importantes para todo Emprendedor, ya que de una parte la tributación en el país es una necesidad de contribuir con el Estado en la gestión de las obras y servicios y a la vez para tener una cultura tributaria consolidada en las Declaraciones Juradas de pago de los Impuestos a las Ventas, a la Renta, Essalud, etc.

Los clientes que van a un negocio y piden comprobantes de pago verifican de inmediato si se trata de un negocio formal, y además el Emprendedor que no se formaliza se encuentra en pleno riesgo de ser fiscalizado, multado por Sunat y además denunciado penalmente por la supuesta comisión de delito tributario. Los clientes a su vez requieren de los comprobantes de pago para declarar en sus contabilidades y con ello poder deducir sus gastos o compras realizadas.

Si no tenemos antecedentes para acreditar el pago oportuno de los impuestos y obligaciones, entonces no nos será posible acreditar ante las Cajas Rurales, Cooperativas, Bancos respecto de nuestra evolución del crecimiento del capital y del negocio, y si no se cuenta con un historial de formalización, nuestro negocio no podrá crecer en el tiempo.

Si deseamos captar una mejor calidad de trabajadores, que cuenten con una formación técnica o profesional conveniente, debemos darles la estabilidad laboral que ellos requieren. Debemos de garantizarles sus beneficios sociales, sus derechos laborales, para que sientan que la empresa o sociedad para la cual laboral tendrá estabilidad en el tiempo, y no van a tener la necesidad de poder migrar a otras empresas para conseguir las adecuadas oportunidades que ellos merecen.

En lo que respecta la necesidad de acceder al crédito o líneas de créditos ante los Bancos, es conocido que para acceder a ellos, el negocio debe estar constituido y formalizado ante los

Registros Públicos, ante Sunat, ante Indecopi, etc. Ante la necesaria calificación para créditos, los Emprendedores deben invertir tiempo y dinero en registrar sus empresas o sociedades en Registros Públicos y con ello educarse en la formalidad y registro.

La competitividad en un mercado como el peruano, en donde ingresan de manera constante inversiones en diversas líneas de la economía, hace necesaria la estrategia de los Emprendedores en establecer mecanismos en la modernización de sus negocios y en el adecuado uso de tecnología y sistemas.

Ante estas prerrogativas, el Emprendedor puede optar por la constitución de su empresa, escogiendo un régimen tributario bastante sencillo, como el caso del RUS (Nuevo Régimen único Simplificado), y de planificarlo como necesario podrá acceder al RER (Régimen del Impuesto a la Renta Especial). Por cierto en caso que incumpla con sus acreedores deberá responder con su patrimonio personal.

Obtenida la constitución de su empresa, obtiene el RUC (Registro Único de Contribuyente) para poder realizar transacciones comerciales, para poder emitir boletas de venta o facturas. Al obtener el RUC, podrá elegir el régimen tributario y para ello obtener la clave Sol para realizar todo tipo de trámites por internet.

Luego debe registrarse ante el Remype, para acceder a beneficios laborales, tributarios, financieros y tecnológicos que les brinda la Ley Mype. El Emprendedor deberá tener en cuenta que para la inscripción de una Microempresa deberá tener ventas brutas anuales hasta por un monto de 150 UIT y para el caso de las pequeñas empresas deberá tener ventas anuales hasta por un monto de 1700 UIT.

La inscripción resulta bastante simple, bastará contar con al menos un trabajador, por cierto en el caso de las MYPE constituidas como persona natural o EIRL, el encargado no se considera como trabajador. Queda claro que la empresa materia del presente ejemplo no guardaba ningún supuesto de grupo o vinculación económica.

Una vez inscrita la empresa o negocio en Remype, el Emprendedor debe gestionar y obtener su licencia municipal y permiso sectorial. Son los casos de los Ministerios de Agricultura, Mincetur, Ministerio de Educación, Ministerio de Energía y Minas, Ministerio de Trabajo, DIGESA, DIGEMID.

Con este proceso de registros, el Emprendedor se beneficia con los beneficios de la Ley Mype, al tener a clientes más exigentes, facilita el proceso de la formalización en razón que los Notarios del país pueden constituir sus empresas en línea en 72 horas, promueve la asociatividad, promueve a futuro las exportaciones como una meta a mediano plazo de los Emprendedores visionarios e informados, se accede además a las compras estatales mediante la consolidación de consorcios para poder lograr la buena pro de los servicios y bienes que contrata el Estado, a través de licitaciones públicas, concursos públicos, y adjudicaciones directas.

#### **4. Mi Propio Testimonio: Perspectiva y alianza del Notario al exitoso Emprendedor.**

En el presente caso en particular el Emprendedor desarrolló su proyecto comercial tomando las pautas de su familiar que lo invitó a trabajar en su mediano negocio. Pedro Angulo Acevedo perfeccionó las técnicas de venta experimentadas y con ello mejoró los procesos con estrategias modernas y más rentables.

Cuando se percató que el negocio le había quedado pequeño como para ser dependiente, recurrió a la decisión ya impostergable de iniciar una empresa de manera personal, sumándose al grueso de

empresas pequeñas que se forman a diario en el Perú, pero con la absoluta convicción que ese negocio sería para siempre y que esa empresa jamás podría dejar de existir.

De una manera simple y sencilla empezó a descubrir la manera de cómo formalizar su empresa, y como es natural diseñó un modelo simple de Minuta de Constitución de Sociedad, sin ser absolutamente un conocedor de las leyes de la materia, sin tener un sólido de conocimiento de la Ley General de Sociedades, del Reglamento del Registro de Sociedades, de la Ley de la Empresa Individual de Responsabilidad, entre otras.

Al definir los Estatutos de su sociedad sólo buscó que su negocio cuente con personería jurídica, que su empresa cuente con un RUC para poder seguir trabajando como lo venía haciendo por años para terceros. Ya se había posesionado en el mercado, sin embargo su deseo era crecer de manera organizada, sistemática y en estricto cumplimiento de las normas.

Tal como lo expresa Gunther Gonzáles Barrón en su obra Derecho Registral y Notarial, - Gonzáles Barrón, Gunther Hernán - Derecho Registral y Notarial - Jurista Editores – Tomos I y II 2012.

las instituciones jurídicas no surgen en forma espontánea, ni por una decisión mágica de un legislador o cuerpo de legisladores. Las instituciones jurídicas siempre responden a una necesidad social, que debe ser cubierta a través de los principios o las normas del Derecho.

Para descubrir las necesidades que se cubren a través del Notario, debemos detenernos en pensar que los particulares se vinculan mediante la celebración de contratos, y en razón de ello es conveniente que exista en tercero imparcial debidamente calificado que certifique la autenticidad y legalidad de los derechos adquiridos y con ello propiciar que a futuro existan conflictos entre las partes.

Por ello la actuación de los Notarios se enmarca dentro de las relaciones jurídicas privadas, con la finalidad de dotarles de seguridad jurídica, facilitando con ello la circulación de los bienes entre particulares, entre particulares y el Estado, incentivando como consecuencia la circulación de bienes e incentivando la producción, el crédito y el desarrollo económico de las comunidades.

Hace referencia en su libro al autor Pedro Avila autor de Derecho Notarial, en donde precisa que los actos y contratos en que se desarrolla la vida jurídica se cristalizan documentalmente, y que un documento falso, inexacto o imperfecto es un peligro para el tráfico jurídico por el perjuicio que

puede ocasionar a las partes y a los terceros. Y es por ello que el ordenamiento provee la intervención de un profesional imparcial y responsable de su actuación, como es el Notario. El Notario impone confianza en el documento creado, y lo dota de credibilidad forzosamente para todos.

Con esta afirmación resulta muy cierta y vigente la frase de Joaquín Costa de “Notaría abierta, Juzgado cerrado”, e incluso la frase de Notario Español Rafael Núñez Lagos “El Notario aprisiona a cadena perpetua, y en cárcel de papel, el instante fugaz que se va”.

Sin embargo las instituciones jurídicas no sólo se circunscriben a la simple seguridad jurídica, y en ello la actuación del Notario no puede limitarse a dotar de autenticidad a los convenios o contratos privados, sino que también debe avanzarse a la justicia o equidad del propio acuerdo, para lo cual el Notario debe cumplir la función de asesoría o consejo, sin intervenir en la voluntad de las partes contratantes. Como refiere Helmut Fessler, el Notario no coacciona, ni interfiere, sí informa y adecúa a la legalidad.

Como garante de la seguridad jurídica, el Notario en el Perú ejerce una función de asesoría o consejo de manera directa. Desde la creación de nuevas plazas notariales en el año 1999, se logró establecer un número importante de Notarios en las zonas marginales de las ciudades del país, como en el caso particular de Lima Metropolitana. Vale decir que con el ingreso a la función notarial de 67 nuevos Notarios, se logró que el Notario esté más cerca del usuario, se propicia una relación más directa y a la vez se propicia una interacción entre las personas de a pie y los Notarios.

El Art. 2 del Decreto Legislativo del Notariado – Decreto Legislativo 1049 establece que la función del Notario se centra principalmente en dos conceptos: a) Dar fe de los contratos y los actos que ante él se celebran y b) Comprobar hechos y tramitar los asuntos no contenciosos previstos por la Ley. Por ello se establece que la función notarial no solamente consiste en dar forma a un determinado acto o contrato, sino además dar fe de dicho acto. El Notario en consecuencia da fe pública.

En este orden de ideas y siendo la función del Notario un ejercicio personal, no puede delegar su misión en dependientes o terceros. El ejercicio notarial es bastante importante y sólo en ocasiones de licencia puede ser reemplazado por otro Notario de mismo distrito notarial. Al ser un ejercicio autónomo, el Notario no está sujeto a jerarquías ni instancias revisoras respecto de las decisiones

referidas a la prestación del servicio. Al ser un ejercicio exclusivo, el Notario conoce de los actos extrajudiciales. En el ejercicio imparcial, el Notario importa que ejerce su función al margen de las partes, sin defender a una parte por encima de otra, pero defendiendo siempre la legalidad.

No puede ejercer el Notario como Abogado patrocinante, con la finalidad de mantener la separación de funciones entre defensor de parte, y la actuación imparcial característica del Notario.

Cuando Pedro Angulo Acevedo empezó a concurrir a mi Notaría como usuario que buscaba información sobre cómo aumentar su capital ante Registros Públicos, cómo regularizar un mejor Estatutos para su sociedad, cómo hacer frente a la regularización de sus inmuebles adquiridos en la mayoría de los casos por contrato privado, cómo regularizar sus poderes para efectos de presentarse ante los Bancos, o simplemente tener una noción más cercana respecto de las funciones de Notario y si la asesoría o el consejo podría ser materia de una conversación clara y directa con el Notario.

Es así que se propició desde hace más de 10 años una alianza entre el Exitoso Emprendedor y el Notario, un Emprendedor que se ha ubicado en la zona de Lima Este, específicamente en el distrito de San Juan de Lurigancho, y en la actualidad da trabajo y oportunidades de desarrollo profesional a centenares de jóvenes y adultos, que ven en la Corporación una oportunidad de superación personal y profesional, y son conscientes que se trata de una empresa sólida que fomenta valores, principios y que se adelanta a los nuevos retos de la modernidad, de la competitividad del mercado, sin descuidar la calidad en el servicios y la gestión de procesos de manera sistemática y controlada.

Como líder de líderes, ha logrado captar a profesionales rankeados en el mercado que ven en su Corporación a una alternativa de promoción y de seguridad laboral. En las reuniones que celebra con sus trabajadores y a las cuales he podido participar por varios años continuos se respira un ambiente de paz laboral, de compromiso con la empresa, de respeto mutuo entre los trabajadores y los Gerentes, de un concurso de talentos propios del rubro, y el deseo de seguir creciendo como Corporación en la diversificación de productos, procesos y por sobretodo en la captación de nuevos mercados y nuevos clientes.

En estos años se confirma la actividad prevista en la parte introductoria de este capítulo, en donde la Alianza Estratégica se ha consolidado a partir de la escucha a los Clientes y documentar los fines lícitos que los Emprendedores pretenden alcanzar, con la forma jurídica más conveniente y arreglada a Ley.

## 5. Seguridad jurídica como soporte del negocio exitoso.

Es el Notario un profesional del Derecho que actúa en el nivel de aplicación del Derecho propiamente dicho, escucha a las partes o permite documentar a las partes con fines lícitos, en razón de una forma jurídica más conveniente y ajustada a la legalidad.

Gunther González Barrón refiere al XXIII Congreso Internacional del Notariado Latino realizado en Atenas en el año 2001, González Barrón, Gunther Hernán - Derecho Registral y Notarial - Jurista Editores – Tomos I y II 2012. y dentro de sus conclusiones formuló la relacionada a que por regla general “el Notario resulta ser el primer jurista que afronta nuevas figuras jurídicas en el sector del Derecho Privado en ámbito no contencioso y responde a la necesidad de reglamentación contractual concreta de las mismas”.

El Notario en nuestro país trata de comprender de manera directa el alcance aplicativo de la Ley y sus innovaciones con el sistema vigente, y a partir de ahí identifica nuevos supuestos. La interpretación creativa que realiza el Notario resulta que adopte el papel de un facilitador con lenguaje sencillo y directo, que promueve que los Emprendedores que carecen de una formación jurídica, puedan solucionar sus inquietudes y consultas, y en consecuencia inscribir sus actos o contratos o lograr mejorar su comprensión de las normas a aplicar.

La aplicación de la Ley desde la perspectiva del Notario permite que los actos que se formalizan ante él sean de fácil comprensión entre las partes intervinientes e incluso entre los Registradores Públicos, que en gran parte de los casos no aplican la creatividad puesta a prueba por el Notario. Es responsabilidad del Notario lograr que el Registrador entienda la perspectiva del Emprendedor y es por ello que la cercanía, o el trato personal entre unos y otros logre que el contrato se pueda formalizar y con ello la formalización de los acuerdos, facilitará la identificación con personería jurídica de los Emprendedores ante el sistema financiero nacional.

Son los Emprendedores los primeros en advertir que la función del Notario no genera en absoluto un sobre costo, sino que muy por el contrario se logra ahorrar tiempo y dinero en la redacción correcta de los contratos o actos, a la vez se logra que las partes no sean pasibles del abuso del Derecho, que las transacciones que se celebran ante sus Notarías no desencadenen controversias de

índole judicial y por sobretodo que los particulares y los Emprendedores reafirmen la confianza en la seguridad jurídica promovida por los Notarios.

Gunther Gonzáles Barrón resulta aún más enfático en señalar que todo servicio conlleva necesariamente un costo – incluso refiere que en caso contrario habría que eliminar a los médicos, los abogados, etc) – y que lo más importante es determinar si el costo producido resulta inferior frente a los beneficios que de él se obtiene.

Refiere al economista español Pastor Prieto, que al preguntarse sobre los efectos que produce la intervención en los Notarios en el tráfico jurídico, concluye que los Notarios promueven el aumento de los beneficios y ventajas, los ingresos u otra expresión de utilidad de la transacción y además reduce sus costos. Muchas de sus intervenciones permiten el registro del negocio jurídico y con ello mejoran la eficacia.

Para el caso de los Notarios en Lima, por los menos una vez por semana nos acercamos a la Sunarp a tratar con los Registradores y en presencia de los clientes, lo relacionado con las observaciones de los Títulos pendientes de inscripción. Ello con la finalidad de evitar la presentación de subsanaciones de los Títulos que en muchos de los casos no recogen la real observación del Registrador, y en un ánimo de tener una relación directa entre el usuario y el Registrador, se puede entender mejor el espíritu de una observación, a fin que por economía de tiempo y de dinero, el usuario pueda subsanar la observación de manera directa y oportuna, y por ende logre el objetivo buscado: la inscripción de su contrato o negocio jurídico.

Siendo más objetivos aún, el Notario: a) reduce los costos de la información a través de su asesoría (asesoría que en la mayoría de veces es gratuita), b) realiza una auditoría legal gratuita, c) previene los conflictos mediante la adecuada formación del negocio o la correcta redacción del contrato y d) asegura la pronta inscripción de lo acordado por las partes contratantes.

El Emprendedor exitoso tiene confianza en el Notario, en razón que al ser un profesional del Derecho, presupone una alta calificación técnica y honestidad del protagonista de la fe pública, dando así cumplimiento a los deberes de intermediación, asesoría y control de la legalidad. Desde una percepción de la comunidad de Emprendedores en el Perú, el Notariado se encuentra plena y ampliamente justificado, sin embargo requiere de seguir avanzando en los presupuestos prácticos que le aseguren legitimidad a la sociedad en su conjunto.

Es la norma vigente el Decreto Legislativo del Notariado – Decreto Legislativo 1049 que de manera efectiva determina la necesidad del Notario como Tercero Imparcial debidamente Calificado, y cuya función es la de autenticidad y legalidad de los derechos adquiridos por las partes intervinientes, a fin de lograr se aminore la posibilidad que se presenten en un futuro conflictos o litigios entre las partes.

Esta norma permite que el Emprendedor vea al Notario como un facilitador de la circulación de bienes y que incentiva la producción, el crédito y el desarrollo económico en general. La norma busca que el accionar del Notario sea el correcto, de tal manera que el Emprendedor mantenga la confianza en el Notario. Si bien es cierto que al Notario se le está adecuando a las nuevas tecnologías de la información, mediante la intervención de formatos virtuales.

En razón de esta norma, el Emprendedor se apoya den el conocimiento y consejo del Notario para poder designar y destituir a los gerentes de sus empresas, disponer auditorías y balances, modificar los Estatutos de la sociedad, modificar la denominación – objeto y/o domicilio de la empresa -, aumentar o disminuir el capital social, transformar – fusionar – disolver – y liquidar la empresa.

Esto si pensamos que la gran mayoría de Emprendedores elijen la forma de una EIRL para iniciar sus emprendimientos, y en virtud de ello son los Titulares de las empresas quienes tienen a su cargo la decisión sobre bienes y actividades de la empresa, y en la generalidad el propio Titular es el Gerente de la empresa.

Por cierto que es a la consolidación de los Emprendedores, que podemos pensar en grupos económicos, como las empresas que quedan sujetas a una dirección económica común, y en razón de ello es que se presentan las modalidades de grupos de derecho y grupos de hecho, grupos contractuales, grupos de empresas fundados en la estructura de una dirección común, la especialización en la actividades y la división o partición de la empresa en unidades individuales o independientes para facilitar la toma de decisiones eficientes y rápidas, así como la lógica descentralización en la administración de las empresas.

La imparcialidad como un concepto modernos, importa que la confianza de los Emprendedores en la neutralidad del Notario es el fundamento imprescindible de la actividad notarial.

## Bibliografía

1. Gonzáles Barrón, Gunther Hernán – “Derechos Reales” – Ediciones Legales Lima : 2009.
2. Gonzáles Barrón, Gunther Hernán - Derecho Registral y Notarial - Jurista Editores – Tomos I y II 2012.
3. Gordillo Cañas, Antonio - El Principio de la Fe Pública Registral - Jurista Editores 2010.
4. Gonzáles Barrón, Gunther Hernán - Propiedad y Derechos Humanos – Superación del Modelo Liberal y Codificado de Propiedad - Jurista Editores 2011.
5. Lozano Hernández, Julio Carlos - Las responsabilidades de los Empresarios en las Crisis Patrimoniales – Desde el Derecho Romano hasta el Derecho de Grupos - Fondo Editorial Universidad San Martín de Porres 2006.
6. Webb, Richard - La Construcción del Derecho de Propiedad – El caso de los Asentamientos Humanos en el Perú - Colegio de Notarios de Lima 2006.
7. Pacek, Nenad y Daniel Thorniley - Oportunidad en los Mercados Emergentes - The Economist Colección Finanzas y Negocios, 2008.
8. Archivo Notarial Notaría Jaime Tuccio Valverde. Registro de Escrituras Públicas desde año 1999
9. Gonzáles Barrón, Gunther Hernán – Introducción al Derecho Registral y Notarial – Jurista Editores, Segunda Edición 2008.
10. Normas Legales – Diario El Peruano DIARIO OFICIAL EL PERUANO - [www.diariooficial.elperuano.pe](http://www.diariooficial.elperuano.pe)
11. Diario Gestión – Unidad Investigación - Sección Economía – Edwin Bardales DIARIO GESTION – [www.gestio.pe](http://www.gestio.pe)
12. Ministerio de la Producción - Produce – Unidad de Innovación MINISTERIO DE LA PRODUCCION [www.produce.gob.pe](http://www.produce.gob.pe)
13. Conclusiones del XXIV Congreso Internacional del Notariado Latino – Ponencia de la Delegación Alemana [blog.pucp.edu.pe](http://blog.pucp.edu.pe)

### **Capítulo 3 - Alternativas y Propuestas frente a la promoción y necesaria formalización de Emprendedores**

- 1. Cómo se ha logrado canalizar las propuestas de Emprendedores.**
- 2. Cómo se ha logrado que los jóvenes apuesten por el emprendimiento y con ello no se dispersen en trabajos no vinculantes con el ejercicio de sus profesiones.**
- 3. Cómo contar con una herramienta y entidad del Estado que de manera simple se convierta en una Agencia de Promoción de la Formalización de Empresas.**

#### **Conclusiones**

Al interior del presente Capítulo pretendo demostrar que la propuesta presentada es viable, es real, se aplica de manera constante y puede convertirse en una política de Estado, más aún que estamos en un año de transición democrática. Los Emprendedores nos demuestran que son un factor de desarrollo y en torno a ellos se han realizado estudios por investigadores sociales y económicos que establecen que como grupo económico se entrelazan temas tan importantes como empleo, educación y mercado.

Si bien es cierto que hay un conflicto en los Emprendedores entre trabajar o estudiar, podemos ver que de manera habitual son ellos quienes luego de captar recursos, adquirir patrimonio, buscar una estabilidad aparente, pasan a formalizar sus negocios y con ello inician la etapa de capacitación técnica y luego profesional.

El Emprendedor de las zonas periféricas de Lima es una persona que en la gran mayoría de casos no cuenta con recursos para seguir estudios superiores, y que con sólo educación primaria debe acceder al mercado a crear un modelo de negocio primero incipiente, para luego ir desarrollando estrategias con competitividad para hacerse de un espacio. Entonces, la formalización de los Emprendedores y su capacitación profesional son la segunda y tercera etapa de su desarrollo.

Como veremos los autores definen este rasgo como un camino inverso en donde los micro empresarios en lugar de acceder a un centro de capacitación técnico o universidad para formarse como tales, acceden de manera directa al mercado a ganarse la vida a base de esfuerzo, trabajo,

estrategias y emprendimiento, y una vez que se consolidan en el mercado, con el apoyo de los Notarios de las zonas de Lima Este, Lima Sur, Lima Norte empiezan un camino largo de formalización ante la sociedad y ante el Estado.

Los jóvenes muchas veces abandonan incluso sus estudios secundarios para emprender un negocio personal, o para apoyar un negocio familiar, en el entendido que los recursos no resultan suficientes para afrontar la canasta familiar. Ello por cierto genera un rompimiento con la alternativa de formación académica y por ende los recursos para afrontar los negocios son hasta cierta manera limitados en razón que no podrán aplicar estrategias de mercado innovadoras.

A través de las estadísticas del INEI (Instituto Nacional de Estadística e Informática) podremos ir entendiendo mejor a lo largo de este extremo, cómo ha evolucionado la población en edad de trabajar, y cómo el emprendimiento va tomando fuerza de trabajo y conlleva más de las dos terceras partes del universo de empresas en el Perú.

Este tema del emprendimiento tiene contexto de índole familiar y social, como veremos en los años 60 a 70, los padres preferían enviar a las universidades e institutos tecnológicos a los hijos varones, que a las hijas, sin embargo en la actualidad la brecha se ha reducido y tanto mujeres como hombres tienen idénticas posibilidades de desarrollo profesional. Sin embargo este contexto se refiere a un estrato de la población con mayores recursos económicos, que para el caso del presente trabajo no tendrían mayor alcance, en razón que lo que estamos presentando a Emprendedores que se hacen desde cero y logran acceder de a pocos a la formalización con la ayuda de los Notarios y a través de ellos de las instituciones como Registros Públicos, Sunarp, Municipalidades, Entidades Bancarias, Cooperativas de Ahorro y Crédito, Cajas Rurales, etc.

Como lo expresa Cecilia Garavito en su artículo Educación y Trabajo Juvenil en el Perú Urbano, publicado en la Revista Economía de la PUCP, en el Perú Urbano en el año 2014 el 44.60% de los jóvenes entre 18 y 24 años sólo trabaja y no estudia, y es sólo el 18.50% que sólo estudia y no trabaja. Ello nos da un indicador que se trata de una sociedad en donde casi el 50% de los jóvenes entre 18 y 24 años de edad, se han convertido en Emprendedores y son parte del mercado laboral.

Asimismo nos refiere a que según INEI las razones de la inactividad de los jóvenes entre 18 y 24 años, se refiere a la falta de empleo. Ello demuestra nuestra teoría plasmada al inicio de la investigación, en el sentido que es la falta de empleo y de oportunidades que hace a los jóvenes convertirse en Emprendedores, a sabiendas que sus curriculums no califican para un puesto como profesional y que los recursos que podrían generar como practicantes en una empresa, haría que prefieran emprender un pequeño negocio en la certeza que lograrán con ello mayores recursos.

Advierte que para el caso de las mujeres, tienen más años de estudio que los varones. Para el caso de las relaciones maritales, se aprecia que para quienes sólo trabajan en la mayoría de casos ya conviven o son casados. Ello demuestra que en el afán de cubrir los recursos que demanda la canasta familiar, el Emprendedor inicia su negocio propio en un afán de procurar mayores recursos y con ello tener libertad en sus horarios para dedicarlos a la vida en familia.

Se determina así que los padres que tienen mayores años de educación, generan mayores recursos, e incluso animan a que sus hijos también tengan mayores estudios. Cuando las familias tienen más de un hijo, hace que los hijos deban trabajar y estudiar.

### **1. Cómo se ha logrado canalizar las propuestas de Emprendedores.**

A primera impresión los Emprendedores saltan al mercado laboral sin tener un conocimiento real de las condiciones para adaptarse a la informalidad en sus negocios, y con ello van teniendo una serie de tropiezos propios para sacar adelante sus proyectos y negocios. Entonces comienzan a darse cuenta que para colocar un negocio se requiere de una licencia de funcionamiento, de la necesidad de contar con un RUC, de emitir comprobantes de pago, de colocar a sus primeros trabajadores en planillas y con ello comunicar de su existencia al Ministerio de Trabajo, de presentar sus declaraciones mensuales de Impuestos, etc.

En un primer momento, cuando los recursos son muy escasos con las justas se atiende a las necesidades básicas de los Emprendedores, sin importarles tener la formalidad requerida, ni mucho menos cargarse de obligaciones que les generen restas en sus primeros magros ingresos.

Según cifras de INE la población total del Perú en 2015 ascendió a 31'151,643 personas, y para el año 2020 se estima que la población total será de 32'824,358 personas, del cual el 48% están comprendidos en las edades de 15 a 44 años.

Ello nos indica que la brecha de los ciudadanos que deben ingresar al sector de los Emprendedores es cada vez mayor, al proyectarse cambios en la composición por edad, en envejecimiento de la población, en razón del crecimiento de la tasa de la población mayor de sesenta años. Se disminuye así en los próximos años la población infantil y de menores.

Tal como lo precisan Carlos E. Aramburú y Walter Mendoza en el Futuro de la Población Peruana: Problemas y Oportunidades, la población económicamente activa al año 2015 fue de 16'861,506 personas y se estima que para el año 2020 la población económicamente activa será de 17'784,183 personas.

De esta lectura, se pregunta si el Estado está en la capacidad para fomentar empleo para esa cantidad de personas, o si siempre descansará en el Emprendimiento de jóvenes y adultos que buscan en sus negocios propios la gran alternativa para hacer empresa en el Perú. Se verifica que el 75% de la población económicamente activa en el año 2013 fue urbana y el 25% rural. En esta misma tendencia de crecimiento, la población económicamente activa tendrá un crecimiento anual promedio de una 185,000 personas al año en los próximos cinco años y seguirá en aumento a casi 243,000 trabajadores por años entre los años 2020 y 2035.

Esta es una alarma a tener en cuenta en cualquier plan de gobierno, para establecer políticas de fomento del empleo mediante el aliento de nuevas inversiones extranjeras, y permitir que el modelo de la economía permita generar y seguir generando más micro empresas que resulten óptimas en un mercado cada vez más competitivo y con exigencias de formalidad y de estrategias no convencionales.

Se trata entonces de lograr empleo para más de 200,000 persona que cada año se incorporan a la PEA. Si se conoce que los dos tercios de la PEA es informal, al no contar con los derechos laborales mínimos, tales como beneficios sociales, seguridad social y jubilación, que alrededor del 70% de las personas laboran en micro o pequeñas empresas o es auto empleada.

En estadísticas del INEI se verifica que un 27% de la PEA sólo cuenta con educación primaria o secundaria, y que casi un 48% son trabajadores independientes, y que un 13% son trabajadores familiares no remunerados.

Con estas cifras se confirma lo sostenido en el sentido que los trabajadores independientes o Emprendedores con casi el 50% de la PEA y en consecuencia generan nuevos negocios por la carencia de oportunidades de trabajo, por no calificar para empleos formales competitivos, y con ello van tomando un sector importante de la economía.

Ignorar estas cifras es ir contra la realidad de los empleos en el Perú. Las políticas de promoción del empleo y de la dinamización de la economía por las inversiones extranjeras, aún se dejan sentir y es oportunidad para que el Estado apoye de manera oportuna esta naturaleza de emprendimientos a través de facilitar los mecanismos de formalización, generando alianzas estratégicas con los Notarios del país, con los colegios profesionales de Abogados, Contadores, Economistas, a fin que a manera de prácticas profesionales o pre profesionales los alumnos puedan generar asesorías a los Emprendedores de sus regiones hacia la formalización y puesta en valor de sus empresas o negocios.

Si entendemos a los Emprendedores como las dos terceras partes del mercado nacional, estaremos protegiendo a los trabajadores de las micro y pequeñas empresas, y de manera indirecta a sus familias que dependen de estas experiencia de empresas. Entonces el Estado debe alentar desde las propias Municipalidades, la orientación a los ciudadanos y la promoción de las experiencias exitosas de los Emprendedores.

Es menester de los Abogados, de los Notarios, de la comunidad en general validar y respaldar este proceso de formalización de las propuestas de los Emprendedores.

## **2. Cómo se ha logrado que los jóvenes apuesten por el emprendimiento y con ello no se dispersen en trabajos no vinculantes con el ejercicio de sus profesiones.**

Cobra gran vigencia y actualidad los estudios sobre la educación y el trabajo en el Perú, en razón que los jóvenes valoran la necesaria inserción en el mundo académico, a la par con la inserción en el mercado laboral.

En una generación que a pesar de su corta edad evidencia un malestar por la falta de empleo y con ello la imposibilidad de ganar experiencia para acceder a mejores empleos. Los jóvenes inactivos cada vez son menos, en razón que los padres no pueden mantenerlos sin producir para sus estudios y en razón de la competencia que deben encontrar en el mercado laboral.

Franklin Duarte refiere a Hugo Kantis, en su artículo Emprendimiento, empresa y crecimiento empresarial, a fin de establecer algunas motivaciones que recogen los Emprendedores al momento de iniciar con su aventura en los negocios personales. Establecer razones tales como lograr la realización personal, poner en práctica sus conocimientos, ser su propio jefe, mejorar su nivel de ingresos y no poder estudiar.

Refiere además a que en el caso del mercado peruano, el principal motivo para iniciar un negocio personal fue mejorar su nivel de ingresos. Por supuesto esta es una reacción natural a la escala salarial que existe en las micro empresas, o en el sector público, así como que resulta insuficiente el salario mínimo legal que perciben gran cantidad de trabajadores.

Como lo hemos venido sosteniendo a lo largo de la presente investigación, Franklin Duarte refiere a el Global Entrepreneurship Monitor Perú 2004 – 2005, que al citar a las siguientes como variables objetivas del entorno que influyen en el emprendimiento: el acceso financiero, educación y capacitación, apertura del mercado interno, entre otra.

Deseo que nos detengamos en el tema del acceso al mundo financiero, es recurrente que los jóvenes al acceder al emprendimiento saben perfectamente que la labor inmediata es la formalización mediante la suscripción de una Escritura Pública de Constitución de una Empresa o una Sociedad. Ven al Notario como una suerte de facilitador y consejero legal, sin ser un patrocinio de parte, ven en la asesoría hacia la formalización una manera de canalizar sus más caros objetivos de ver crecer a sus negocios y acceder al mundo financiero mediante nuevos capitales de trabajo, líneas de crédito, etc.

Para consolidar el camino hacia el crecimiento, es necesario que el Emprendedor vaya sorteando un a serie de dificultades tales como la escasa capacidad adquisitiva de la comunidad, el reducido tamaño de los mercados internos, las altas cargas impositivas o el insuficiente apoyo del Estado.

El propio autor Franklin Duarte, en la Revista Contabilidad y Negocios PUCP, Vol, 2, Núm. 3 – año 2007 - Contabilidad y Negocios Emprendimiento y Crecimiento Empresarial, refiere que en sociedades como Alemania, se destacan por ser líderes en los programas de emprendimiento. No es casualidad la aparición de Adolf Adi Dassler fundador de Adidas en Herzogenaurach en el año 1949, Ernst Schering fundo Schering A.G. como la Green Pharmacy en el año 1851. Resulta Alemania el primer exportador mundial con un territorio que equivale al 27.50% del nuestro.

Sin embargo si los Estados no valoran la educación primaria y secundaria, no será posible que los jóvenes sigan migrando al mundo laboral sin importarles continuar con sus estudios. Están los casos de China y Singapur como líderes en la promoción de la educación primaria y secundaria.

Dependerá entonces de la realidad de un determinado país. Por ejemplo una empresa peruana podría ser clasificada como pequeña empresa en Alemania, o mediana empresa en México. Entonces sí se explica que una empresa multinacional tengan mayores ganancias que todas las empresas de un país emergente como el nuestro.

En este razonamiento al ser los jóvenes un tema que interesa al Estado, se le debe dar cada día mayor atención a los Emprendedores, y en función a ello debe promover la creación de espacios de capacitación, de promoción y de alianzas con los Bancos, las Cajas Rurales, las Cooperativas de Ahorro y Crédito, con Sunarp y por ende con los Notarios.

Como lo planteamos en el capítulo anterior, cuando los jóvenes comienzan con un proyecto de emprendimiento, al principio deben de sortear una serie de inconvenientes con aciertos y errores, los procesos se irán definiendo y redefiniendo, se recibirán ataques certeros de sus competidores. Con ello y con el paso del tiempo, y con la insistencia de los Emprendedores al defender a ultranza el éxito en sus negocios, la empresa va generando un know how en el tiempo, y a partir de él se crearán ventajas competitivas para sus sostenibilidad y crecimiento.

Si los jóvenes no abandonan sus estudios, está acreditado que el crecimiento de sus negocios será mayor, ello porque tendrán conocimientos para afrontar las dificultades iniciales, y a la par tendrán alternativas para crecer de manera sostenida e informada. No debe sorprendernos que los jóvenes logren que sus empresas puedan competir en las ligas internacionales mediante exportaciones, franquicias, etc.

Si no se aplican las medidas de crecimiento sostenido y se acceden a mercados internacionales, se corre el riesgo que la pobreza de los países de la región impida alcanzar altas tasas de crecimiento. La desigualdad en los mercados latinoamericanos también es un punto de estudio.

No es para sorprenderse visitar países de la región como Ecuador, Chile, Bolivia, para ver que existen marcas de productos peruanos, que se ha internacionalizado sus negocios en un afán que el crecimiento de los negocios de los Emprendedores sea sostenido. Es por ello que al analizar el PBI per capita de Perú en 2007 de US \$ 2.804, de Estados Unidos US \$ 42.007, de Japón 35.215 y de Alemania US \$ 33.726, podemos concluir que en la internalización de las experiencias emergentes se sustenta la posible permanencia.

O si para el caso de los Emprendedores mundiales según país y ventas anuales para el año 2005, se aprecia que por ejemplo para el caso del Perú, Erasmo Wong de GSW Holding alcanzó ventas por US \$ 750'000.00, Michael Dell de Dell Incorporated alcanzó ventas por US \$ 55'908.00, y Werner Von Siemens de Siemens A.G. alcanzó ventas por US \$ 100'099.00.

Ello confirma que es necesario que los jóvenes concurran a las universidades, que consoliden sus profesiones o carreras técnicas, que vean sus negocios de manera profesional, y que no se limiten a tener una cartera nacional de clientes. Esta es una generación de jóvenes Emprendedores con capacitación, con conocimientos y que deben referirse al mercado mundial ya globalizado como una frontera natural de consolidación de sus negocios y empresas.

El Estado tiene la obligación de implementar políticas que permitan que los jóvenes no abandonen su formación académica.

El desarrollo de la economía peruana ha despertado mucho interés en los últimos 25 años y es materia de estudio por diversas universidades del exterior. Temas vinculados con población, comercio exterior, producción de sus principales sectores, etc. Bruno Seminario en su investigación sobre el Desarrollo de la Economía Peruana en la Era Moderna, define que el “Perú es una economía de abruptas y profundas depresiones”. A su parecer las decisiones erróneas en el manejo económico del país.

En ese extremo, son los jóvenes los llamados a reclamar al Estado un tratamiento distinto a la promoción del empleo juvenil en base a políticas sostenibles de capacitación, y facilitación del

acceso al Emprendimiento, mediante reglas claras de largo aliento y que conlleven la opción de préstamos universitarios, de alianzas con empresas que desarrollen programas de obras sociales por Impuestos, entre otras alternativas de solución a la falta de empleo y de oportunidades.

### **3. Cómo contar con una herramienta y entidad del Estado que de manera simple se convierta en una Agencia de Promoción de la Formalización de Empresas.**

En el caso peruano, no se tuvo un Estado denominado Desarrollista y con el paso de los años gran parte de su proceso de industrialización estuvo dominado por un modelo e ideologías liberales. Si nos remontamos, al Gobierno de Odría entre 1948 y 1956, dominaron los procesos sociales y políticos hasta la crisis generada en los años 1967 – 1968, y el golpe de Estado consecuente. En ese período se abrió la economía a los capitales extranjeros y se avanzó con el crecimiento de las exportaciones primarias de productos mineros.

Dicho manejo de la economía orientado hacia la exportación primaria, distorsionó el proceso de industrialización y de diversificar la economía. Es recién cuando se produce una reducción de las exportaciones y la economía dependiente de las exportaciones hizo grave crisis, como consecuencia de la inestabilidad de precios en los mercados extranjeros de los años 1953 a 1958, recién se atienden políticas orientadas a promover el desarrollo de la industria.

La Ley de Promoción Industrial promulgada en el gobierno de Odría, ofrecía incentivos a la inversión en industrias mediante sendas exoneraciones de Impuestos a la Importación de Equipos. Es durante el primer gobierno de Belaúnde que aumentaron las tasas de protección efectiva de las industrias de sustitución de importaciones. Durante este proceso se cometió el error de no desarrollar de manera conveniente una industria local de bienes de capital, de insumos y de tecnologías.

La economía peruana al interior del gobierno de Velasco buscó reivindicar el papel del Estado incluyendo un conjunto de transformaciones estructurales que buscaban reducir la dependencia, los desequilibrios sectoriales, las desigualdades de ingresos y a modernizar la infraestructura social. Este proyecto llega a fracasar porque no tuvo opción de continuidad, descuidó el tema agrícola.

Por estas consideraciones, la industrialización que se intentó implantar en el Perú, bajo modalidades y políticas diferentes, no pudo reducir la heterogeneidad económica y la desigualdad social. Las

políticas liberales entre los años 1976 a 1980, pasando por los gobiernos de Morales Bermúdez, Belaúnde y Alan García.

Esta introducción nos hace entender el papel del Estado respecto de la consolidación o no de un modelo de industrialización al interior de nuestra economía.

Según puntualiza el autor Carlos E. Aramburú en la revista Debates en Sociología Número 41, año 2015, PUCP, cuando los economistas reclamaban la intervención del Estado, estaban en la certeza que las ganancias se generaban en sus inversiones. Los inversionistas necesitaban del Estado para realizar sus ganancias, como para retener sus mercados. Los capitalistas peruanos ganaban lo que gastaba el Estado. En el gobierno de García se incrementó la crisis sin financiamiento externo con una política macroeconómica errónea, lo que propició que la inflación sea incontrolable. Se trató de estatizar la banca, proliferación de mercados negros y de un sentimiento de ingobernabilidad.

Situados en el resultante de los últimos años en donde el Estado no ha diseñado una política constante y permanente a favor de la industrialización, y como consecuencia de ello se aprecia que en la actualidad a pesar del crecimiento económico sostenido y del importante aumento del empleo, aún la falta de empleo formal y de calidad resulta el gran reclamo de los jóvenes y de los Emprendedores.

Como recalca Cecilia Garavito en su investigación Vulnerabilidad en el Empleo: Género y Etnicidad, el crecimiento de la economía no nos garantiza el crecimiento del empleo en nuestro país. Vale decir que si el empleo es precario, no garantiza que los operadores puedan salir de su condición de pobreza, o que vean en el ejercicio de un empleo la posibilidad de afrontar con éxito el monto total de la canasta familiar, incluido educación, vivienda, salud y alimentación.

La autora al realizar un estudio sobre la vulnerabilidad del empleo de la fuerza laboral urbana, determina que este se presenta cuando un trabajador empeore su situación laboral inicial. Por un lado se aprecia el crecimiento de la oferta del empleo, y por otro se aprecia un fenómeno particular que las personas migren del empleo precario hacia el desempleo y la precariedad.

Al citar a los autores Yamada y Saavedra y Luque refiere a un estudio realizado en Lima Metropolitana en el año 2008, en donde se verifica que la reinserción laboral después de un período de desempleo trae de la mano una reducción en los ingresos y un deterioro de las condiciones

laborales. De los estudios se determinó que de los trabajadores que no cambian sus empleos por más de cinco años oscila entre el 50% al 60% y que en el caso de los trabajadores que si cambian de empleo van entre 20% a 40%.

Ante estas vertientes, los propios autores Yamada y Saavedra y Luque, concluyen que el Estado debe analizar las opiniones de los trabajadores de y de los empresarios, para determinar qué caminos seguir. Ello en razón que para la empresa un empleo de calidad es un puesto de trabajo productivo, para el trabajador un empleo de calidad es aquel que le permite desarrollar sus capacidades y obtener un ingreso que le permita satisfacer sus necesidades básicas.

Sin embargo, el Estado puede exigirle al Emprendedor brindar empleos de calidad cuando no le da la protección, ni los incentivos que un microempresario necesita? El Emprendedor es un aliado indirecto del Estado al generar puestos de trabajo y tributar por las actividades comerciales que realiza. Más aún le genera políticas de seguridad social, promueve los derechos laborales y contribuye con los fondos de jubilación de sus trabajadores. La respuesta no es fácil de dar, si los Emprendedores inician un negocio es para satisfacer sus necesidades familiares y en función de ello, satisfacer las necesidades de sus colaboradores.

Un trabajo de calidad se define como uno en el cual el trabajador pueda satisfacer sus necesidades, donde sus derechos fundamentales en el trabajo sean respetados y el trabajador tenga acceso a la protección social.

Resulta mi particular opinión que, para el caso de los jefes de familia, sin acceso al financiamiento de un eventual período de desempleo, y con carga familiar, tienen una mayor probabilidad de salir a un empleo inadecuado luego de un período de desempleo.

Ante este análisis, los Emprendedores prefieren optar por generar negocios propios y no verse limitados por ningún empleador en el caso de llegar a los 45 años de edad y poder perder su empleo productivo. Esta naturaleza de emprendimiento le permite al titular ser su propio jefe y laborar hasta que lo tenga a bien. De otro lado está generando puestos de trabajo, y si en un determinado momento decide no continuar con su negocio, será el quien decida y no terceras personas.

Volviendo a las estadísticas de INEI al 16 de mayo de 2016, en lo que refiere al comportamiento de los indicadores, se aprecia que en el trimestre móvil entre febrero, marzo y abril 2016 se registraron

en Lima Metropolitana 7'447,100 personas con edad para desempeñar una actividad económica (PET) que constituye la población potencialmente que demanda empleo. Según el INEI la PET está conformada por la Población Económicamente Activa (PEA) que representa el 69.4% (5'167,800 personas) y por la Población Económicamente No Activa (No PEA) con el 30.6% que agrupa a las personas que no participan en la actividad económica como ocupados ni desocupados.

El propio informe de INEI al 16 de mayo de 2016, precisa que la Población Económicamente Activa o fuerza de trabajo la integran las personas que están ocupadas y las que buscan estarlo. Comparativamente con el trimestre anterior, se ha incrementado en 3,4% (171,200 personas).

La población económicamente activa aumentó en 7,8% en la población con educación superior universitaria (96,400 personas), en 5.0% y 4.2% tanto en la población con educación primaria como secundaria, siendo los incrementos de 18,400 y 99,400 personas respectivamente, mientras que disminuyó en 4.3% en la población con educación superior no universitaria (43,000 personas).

En el trimestre febrero – marzo – abril 2016, la población ocupada de Lima Metropolitana alcanzó los 4'807,000 personas, y comparativamente con similar trimestre de 2015, se incrementa en 3.2% que equivale a 150,500 personas.

En el trimestre en referencia, se dinamizó el sector servicios que aumentó en 7.0% (178,500 personas) y 0.7% (2,300 personas) la actividad de la Construcción; mientras que el sector Comercio disminuyó en 3.7% (36,600 personas) y la rama de Manufactura descendió en 0.4% (3,100 personas). El sector Servicios concentra el 56.5% de las personas ocupadas, Comercio el 20.0%, Manufactura el 14.8% y el sector Construcción 7.5%.

En lo que refiere a la tenencia de seguros de salud, de los 4'807,000 personas ocupadas el 68.9% (3'310,300 personas) cuentan con seguros de salud, mientras que el 31.1% (1'496,700 personas) no tienen seguro de salud. Los ocupados con seguro de salud aumentaron en 4.3% (134,900 personas), y se incrementaron en 1.1% (15,600 personas) los que no tienen seguro de salud.

Entonces en cuanto a los niveles de empleo, en el trimestre de análisis del INEI el empleo adecuado alcanzó a 3'162,100 personas, comparado con el similar trimestre del año anterior, aumentó en 6.5% (193,300 personas). En lo que refiere al subempleo la población subempleada disminuyó en

25 % (42,800 personas) debido a la reducción de los subempleados por horas que disminuyó en 8.4% (42,600 personas), mientras que los subempleados por ingresos no mostraron variación.

Estas cifras entonces nos sirven para centrarnos en la percepción de los Emprendedores, quienes a ver la brecha entre los empleados y los sub empleados, en la limitada opción para poder acceder a mejores cargos sin la educación suficiente, prefieren ingresar al mercado con propuestas innovadoras y que busquen una rentabilidad en un período inmediato.

Por estas consideraciones si el 50.8% de los trabajadores con empleo adecuado labora en empresas de 1 a 10 trabajadores, es menester que el Estado trabaje en una propuesta de crear una Agencia de Promoción de las Formalización de las Empresas, dirigida a los Emprendedores a partir de los 18 años de edad, no se trata de la creación de un Ministerio, ni mayor burocracia, se trata de una Agencia que de manera coordinada y aliada con los Notarios, Sunarp, Sunat, Ministerio de Trabajo, se encargue de una real formalización de las microempresas, y que de manera directa protega los derechos de los Emprendedores y de los empleados de las micro y pequeñas empresas.

Esta Agencia lo que viabilizará es la puesta en valor de las microempresas, y colaborará con los Emprendedores a un pronto acceso al crédito, a la inserción en el mercado, a la captación de capitales de trabajo, y con ello a dotar a los trabajadores dependientes de mejores condiciones de seguridad social, beneficios sociales y demás derechos propios consagrados por la OIT.

En este esfuerzo deberán colaborar los Notarios, quienes de manera efectiva pueden asesorar de manera gratuita a los Emprendedores, y para la formalización en Escrituras Públicas de las Minutas de Constitución de Empresas o de Sociedades, se aplicarán tarifas sociales como corresponde.

Es momento que las Instituciones se agrupen a favor de los Emprendedores del país, y de manera directa se estará promoviendo el empleo desde los negocios de los particulares pero apoyados de manera efectiva por el Estado. Es necesario que sea una política permanente, desde la perspectiva que más de la población económicamente activa está relacionada con la micro y pequeñas empresas.

El reto que tiene esta Agencia es promover al empleo adecuado, como vimos en las estadísticas ya mencionadas, la PEA crece casi en 300,000 personas al año, debido al crecimiento de la población en edad para trabajar, así como la mayor participación femenina. Generar trabajo de calidad para

más de un cuarto de millón de personas por año determinan un reto muy grande para el mercado laboral y las políticas de empleo para las próximas décadas.

En conclusión, la creación de esta Agencia aprovechará del capital humano, mediante la creación de redes de conocimientos entre los profesionales y técnicos. Debemos aprovechar la riqueza del Emprendimiento a partir de experiencias que vemos a diario y que suplen de manera extra formal las carencias de atención en un Estado que no aplica de manera eficiente las políticas de promoción de las microempresas y de su inserción en el sistema financiero nacional.



## Bibliografía

01. Gonzáles Barrón, Gunther Hernán – Derechos Reales – Ediciones Legales 2009.
02. Gonzáles Barrón, Gunther Hernán - Derecho Registral y Notarial - Jurista Editores – Tomos I y II 2012.
03. Gonzáles Barrón, Gunther Hernán - Propiedad y Derechos Humanos – Superación del Modelo Liberal y Codificado de Propiedad - Jurista Editores 2011.
04. Lozano Hernández, Julio Carlos - Las responsabilidades de los Empresarios en las Crisis Patrimoniales – Desde el Derecho Romano hasta el Derecho de Grupos - Fondo Editorial Universidad San Martín de Porres 2006.
05. Webb, Richard - La Construcción del Derecho de Propiedad – El caso de los Asentamientos Humanos en el Perú - Colegio de Notarios de Lima 2006.
06. Gonzáles Barrón, Gunther Hernán – Introducción al Derecho Registral y Notarial – Jurista Editores, Segunda Edición 2008.
07. Normas Legales – Diario El Peruano.
08. Garavito, Cecilia - Educación y Trabajo Juvenil en el Perú Urbano. En Revista Economía PUCP Vol. XXXVIII Número 76 – semestre julio – diciembre 2015 pp 117-148.
09. Aramburú, Carlos E. y Walter Mendoza – El futuro de la población peruana: problemas y oportunidades. En Revista Debates en Sociología PUCP Número 41, 2015, pp. 5 -24
10. Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) – Estadísticas Economía / Empleo / Sociales. [www.inei.gob.pe](http://www.inei.gob.pe)
11. Garavito, Cecilia – Responsabilidad Social Empresarial y Mercado de Trabajo. En Revista Economía PUCP Vol. XXXI Número 61 – semestre enero – junio 2008 pp 81-104.
12. Duarte, Franklin – Emprendimiento, Empresa y Crecimiento Empresarial. En Revista Contabilidad y Negocios PUCP – Año 2 Número 3 julio 2007 pp. 2 – 12
13. Alza, Carlos - Estableciendo la Agenda: Emprendedores de Políticas en dos casos peruanos. En Revista de Ciencia Política y Gobierno PUCP – Volumen 01 Número 02 - 2014
14. Marquina Feldman, Percy y René Castro Vergara – Desigualdad de Ingresos, Emprendimiento Social Corporativo y Competitividad Responsable en el Perú. En Revista Estrategia Centrum PUCP Número 24 – 2011 pp. 80 – 82
15. Seminario, Bruno – El desarrollo de la economía peruana en la era moderna. Precios, población, demanda y producción desde 1700. En Revista Economía PUCP Vol. XXXVIII, Número 76, 2015.
16. Garavito, Cecilia - Vulnerabilidad en el Empleo: Género y Etnicidad. En Revista Economía PUCP Volumen 33 Número 66 – 2010
17. Informe Situación del Mercado Laboral – Mayo 2016- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) – Estadísticas Economía / Empleo / Sociales. [www.inei.gob.pe](http://www.inei.gob.pe)

## **Conclusiones**

1. El Emprendedor desarrolla su actividad en la mayoría de los casos sin tener una planificación estratégica de los alcances de sus propuestas.
2. Se desarrolla una situación inversa en los Emprendedores frente a los empresarios formales, en razón que la falta de recursos importa una limitación a formalizarse de manera conveniente y oportuna.
3. La falta de empleo y la carencia de oportunidades al interior del mercado, conllevan a los jóvenes emprendedores a instalar sus negocios, con el afán de generar recursos de manera inmediata para cubrir sus necesidades básicas.
4. La nueva generación de Emprendedores prefiere capacitarse de manera paralela a la ejecución de sus proyectos, en razón que el acceso al crédito y el diseño de estrategias de sus negocios, les exige un mayor nivel de competitividad.
5. La población económicamente activa se inserta en su gran mayoría en las microempresas que se constituyen en un motor de la economía nacional.
6. Entre las motivaciones para emprender un nuevo negocio, están las siguientes: lograr la realización personal, poner en práctica sus conocimientos, ser su propio jefe, mejorar su nivel de ingresos y no poder estudiar.
7. El Emprendedor reconoce en el Notario a una suerte de facilitador y consejero legal, sin ser un patrocinio de parte, ven en la asesoría hacia la formalización una manera de canalizar sus más caros objetivos de ver crecer a sus negocios y acceder al mundo financiero mediante nuevos capitales de trabajo, líneas de crédito, etc.
8. Los Emprendedores jóvenes abandonan incluso sus estudios secundarios para emprender un negocio personal, o para apoyar un negocio familiar, en el entendido que los recursos no resultan suficientes para afrontar la canasta familiar.
9. Se genera un rompimiento con la alternativa de formación académica y por ende los recursos para afrontar los negocios son hasta cierta manera limitados en razón que no podrán aplicar estrategias de mercado innovadoras.
10. En el caso peruano casi el 50% de los jóvenes entre 18 y 24 años de edad, se han convertido en Emprendedores y son parte del mercado laboral.

11. Se demuestra que los padres que tienen mayores años de educación, generan mayores recursos, e incluso animan a que sus hijos también tengan mayores y mejores estudios.
12. El Estado no tiene suficiente presencia en el mercado laboral, ni de los Emprendedores, que garantice una óptima capacitación en la formalización de las microempresas. Ello conlleva a que los Emprendedores no puedan acceder al sistema financiero, y demoren el acceder a capitales de trabajo financiados por las Cajas de Ahorro, Cooperativas de Ahorro y Crédito y Bancos.
13. La alianza estratégica entre los Emprendedores y los Notarios se desarrolla desde el momento en que éstos evidencian que su crecimiento se detiene, ya que es el propio mercado que les exige de formalización, sea en la parte tributaria, financiera, laboral y municipal.
14. Al crearse la Agencia de Promoción para la Formalización de los Emprendedores, el Estado estará garantizando además de la inserción de los empresarios en la tributación, de manera indirecta promoverá un empleo digno, con la garantía de beneficios sociales, vacaciones, seguridad social, entre otros.
15. Esta Agencia debe celebrar convenios con los Notarios del Perú, con Sunarp, con Sunat, con el Ministerio de Trabajo y con las Municipalidades en un afán de darle permanencia a los Emprendedores en el tiempo, y a la vez promover empleos estables y dignos.
16. Los autores consultados coinciden en que el Emprendimiento es un factor esencial en la economía nacional, y su promoción y defensa generará que se promuevan nuevos negocios internos, para luego pasar a labores de exportación e internacionalización de las marcas y franquicias peruanas.

## AGENCIA DE PROMOCIÓN DE LA FORMALIZACIÓN DE EMPRESAS

La Agencia de Promoción de la Inversión Privada – PROFEMPRESA, será un organismo público ejecutor, adscrito al Ministerio de Trabajo y Promoción Social, con personería jurídica de derecho público, autonomía técnica, funcional, administrativa, económica y financiera. Constituye un pliego presupuestal. Esta referencia está relacionada con la actual definición de la Agencia de Promoción de la Inversión Privada - PROINVERSION.

PROFEMPRESA promoverá la formalización de micro y pequeñas empresas, y su incorporación al mercado en servicios y comercialización de bienes. La formalización del empleo a partir de las iniciativas privadas de constitución de empresas, de sociedades, negocios unipersonales, dotando de una asesoría legal y soporte de asistencia técnica especializada, orientada a la formalización e inscripción de tales iniciativas ante Notarías, Registros Públicos, Sunat, Municipalidades, Ministerios y demás entidades del Estado.

PROFEMPRESA asesora, promueve y canaliza las dificultades que enfrentan los Emprendedores durante el proceso de formalización de sus iniciativas, de sus empresas, de sus negocios sean por iniciarse o ya iniciados, y todo tipo de operaciones de Emprendimiento.

PROFEMPRESA ejerce sus competencias a nivel nacional. Tiene su sede principal en la ciudad de Lima, pudiendo contar con oficinas en otras ciudades del país.

PROFEMPRESA vincula iniciativas privadas y públicas que estén orientadas a la formalización de negocios unipersonales, empresas, emprendimientos en bienes y servicios, sin limitación de ninguna índole.

### 1. Misión

Promover las iniciativas de negocios, constituyéndose en un aliado de los Emprendedores que generan a vez puestos de trabajo, generan empresas, y de manera coordinada y aliada con los Notarios, Sunarp, Sunat, Ministerio de Trabajo, Cooperativas de Ahorro y Crédito, Bancos, se

encargue de una real formalización de las microempresas, y que de manera directa protega los derechos de los Emprendedores y de los empleados de las micro y pequeñas empresas.

Ser una agencia reconocida por los Emprendedores y por la población como un eficaz aliado estratégico para la formalización efectiva de pequeños negocios, empresas y emprendimientos en general. Esta referencia está relacionada también con la actual definición de la Agencia de Promoción de la Inversión Privada - PROINVERSION.

Esta Agencia lo que viabilizará es la puesta en valor de las microempresas, y colaborará con los Emprendedores a un pronto acceso al crédito, a la inserción en el mercado, a la captación de capitales de trabajo, y con ello a dotar a los trabajadores dependientes de mejores condiciones de seguridad social, beneficios sociales y demás derechos propios consagrados por la OIT.

A partir de su funcionamiento, los Emprendedores contarán con un aliado que de manera simple y sencilla, les informará de los requisitos a cumplir para acceder a mejores y mejores condiciones de financiamiento para capital de trabajo, capital para adquisición de inmuebles y para capacitarse de manera técnica y profesional.

## **2. Consejo Directivo**

El Consejo Directivo es el órgano máximo de dirección de PROFEMPRESA. Tiene a su cargo la conducción, diseño, promoción del proceso de formalización de empresas y emprendimientos de toda índole a nivel nacional.

El Consejo Directivo de la Agencia de Promoción de la Formalización de Empresas – PROFEMPRESA estará integrado por los siguientes Ministros de Estado:

- Ministro de Trabajo y Promoción del Empleo, quien lo preside.
- Ministro de Economía y Finanzas.
- Ministro de Producción.
- Ministro de Justicia y Derechos Humanos.

### **3. Comités de Profempresa**

Los Comités Especiales de PROFEMPRESA, estarán integrados por tres (3) miembros, constituidos a propuesta del Consejo Directivo de PROFEMPRESA en función al número y complejidad de la demanda de los procesos de formalización de empresas y emprendimientos.

#### **COMITÉ DE PROYECTOS DE PROMOCIÓN DE EMPRESAS**

Este Comité se encargará de dictar las medidas necesarias para que el proceso de formalización sea realmente dinámico, de corta ejecución, simplificando el lenguaje de las cartillas de instrucciones para los Emprendedores. Se encargará de realizar un análisis permanente de la cantidad de emprendimientos formalizados, de la cantidad de empleados que dependen de dichas empresas, de los negocios paralelos y complementarios, de la medición comparativa en la mejora de las condiciones de empleo de los dependientes de las micro y pequeñas empresas.

#### **COMITÉ DE ASESORÍA LEGAL**

Este Comité se encargará del diseño de una estrategia de acercar a los Notarios con los Emprendedores, logrando que las Notarías de todo el país se constituyan en puntos de encuentro para que los emprendimientos se formalicen de manera cierta y efectiva. En las Notarías, los Emprendedores encontrarán a los Notarios y Abogados que revisen de manera gratuita los contenidos de los formatos básicos para la formalización de empresas, y a partir de ello los Notarios certificarán los instrumentos de constitución.

#### **COMITÉ DE ASESORÍA TÉCNICA**

Este Comité se encargará de diseñar la estrategia que permita a los Emprendedores contar con una asesoría en la gestión de sus emprendimientos, en canalizar de manera adecuada su objeto de negocio en mercados que resulten competitivos, de explicarles de manera simple e informada, la alternativa más idónea para lograr una mayor rentabilidad de sus negocios, y para viabilizar una alianza entre los Emprendedores y el sistema financiero nacional.

## **COMITÉ DE ENLACE ENTRE EMPRENDEDORES Y NOTARIOS**

Este Comité se encargará de consolidar una Alianza estratégica entre los Emprendedores y los Notarios, que se da en la práctica desde hace muchos años atrás. Sin embargo, lo que se busca es que los Emprendedores vean en las Notarías del país la alternativa real, efectiva, directa de la formalización de sus negocios y emprendimientos. Para ello los Notarios diseñarán una agresiva campaña de asesoría, facilitación, y formalización de emprendimientos, mediante la celebración de convenios que permitan establecer tarifas sociales para micro y pequeñas empresas. Se propiciará una campaña de capacitación para los Emprendedores y con ello se propiciará la captación de mayores ingresos para las empresas y a la vez el Estado a través de Sunarp y Sunat, podrá saber de manera sustentada la real fortaleza de los emprendimientos a nivel nacional.

## **COMITÉ DE ENLACE ENTRE EMPRENDEDORES Y SUNARP / SUNAT**

Este Comité se encargará que los Emprendedores vean a Sunarp y Sunat, como aliados y destierren el temor de ser “controlados” por la formalización. Vemos que algunos emprendimientos no llegan a ser formalizados por el afán de no pagar los impuestos que corresponden, sin embargo este Comité deberá propiciar que los Emprendedores verifiquen las bondades de su formalización en Registros Públicos hacia la captación de mayores recursos en el mercado y a través de sistema financiero nacional. En definitiva se trata de una labor ardua, que tomará algún tiempo, sin embargo la capacitación de profesionales, hará que los Emprendedores asuman el reto de la formalización como una nueva etapa de sus empresas, de acceso a mayores condiciones de desarrollo y a mayores capitales de trabajo.

## **COMITÉ DE ENLACE ENTRE EMPRENDEDORES Y SISTEMA FINANCIERO**

Este Comité se encargará de acercar a los Emprendedores al sistema financiero nacional mediante la adopción de medidas orientadas a difundir entre los gremios de micro y pequeños empresarios la necesidad de acceder a mayores capitales de trabajo mediante créditos. Lógicamente se trata de un proceso bastante largo, en razón que la formalización de las empresas tomará un tiempo y además la formalización de los títulos de propiedad de los inmuebles de los micro y pequeños empresarios, para garantizar los créditos para capital, estará sujeto al cumplimiento de determinados requisitos.

Al promover una adecuada percepción de la herramienta del sistema financiero nacional entre los Emprendedores, se logrará que existan mayores empresas medianas, se propicie el acceso al crédito

para capitales de trabajo y con ello a la adquisición de bienes inmuebles para sus negocios o para vivienda.

#### 4. ANTECEDENTES

Se toma como antecedente los últimos 25 años, en los cuales la promoción del empleo y de los emprendimientos eran muy limitado. En razón de la falta de oportunidades para jóvenes, se vieron la mayoría obligados a generar sus propios recursos mediante la venta ambulatoria de productos, e incluso mediante la prestación de servicios básicos. En esa coyuntura fueron surgiendo alternativas de agremiación como el caso de Polvos Azules, cuya denominación se basa en el color de los plásticos azules que colocaban en los alrededores de Palacio de Gobierno para expender sus bienes de manera informal y al margen de la Ley.

Ello determinó que los ingresos sean inadecuados, no se accediera a la seguridad social, ni a los servicios mínimos de salud, ni menos aún al sistema financiero. En este entorno, resulta importante ver cómo los Emprendedores han ido comprendiendo que solos no pueden acceder a mayores y mejores condiciones, que si no logran formalizarse no podrán acceder al crédito para capitales de trabajo, no podrán generar empleos dignos, y por sobretodo no podrán tener una vida digna.

Es en razón de ello, que se debe promover de manera decidida a los emprendimientos a nivel nacional, buscando que se desarrollen nuevas fuentes de generación de viene, servicios y empleo.

Por estas consideraciones PROFEMPRESA debiera convertirse en un organismo público descentralizado adscrito al Ministerio de Trabajo y Promoción, que cuente con personería jurídica, administrativa, económica y financiera, aprobándose en su oportunidad el Reglamento de Organización y Funciones de PROFEMPRESA.

La idea es convertir a PROFEMPRESA en uno de los principales mecanismos de promoción de la formalización de las micro y pequeñas empresas, con el objetivo de mejorar y desarrollar el mercado laboral en el país, así como para capacitar a los Emprendedores y lograr su crecimiento sostenido a lo largo de los años. Tendrá la facultad para presentar proyectos para procedimientos de promoción de empresas y acceso al crédito para capitales de trabajo, mediante la simplificación de procedimientos y teniendo a los Notarios como sus aliados estratégicos en la asesoría legal y la promoción de tarifas sociales para su formalización.

## 5. FUNCIONES

1. Ejecutar la política nacional de promoción de la formalización de micro y pequeñas empresas.
2. Proponer recomendaciones y mejoras que puedan ser incorporadas en la política nacional y en las normas correspondientes, a razón de las experiencias de los Emprendedores en la formalización de sus negocios y empresas.
3. Formular proyectos de contenido de convenios de colaboración interinstitucional, propiciando con su celebración que los Emprendedores tengan fácil acceso a asesoría legal, técnica y financiera. Con ello se propiciará que sus negocios sean sólidos y que cuenten con acceso a capitales de trabajo.
4. Promover la incorporación de los proyectos para la formalización de empresas.
5. Declarar de interés, en coordinación con la entidad o sector correspondiente, toda iniciativa que tenga como objeto lograr que los emprendimientos logren su formalización ante Notario y ante Sunarp.
6. Orientar a los Colegios Profesionales en la gestión de trámites y actividades necesarias para materializar iniciativas de formalización de emprendimientos, así como atender las dificultades que se presenten durante la ejecución de los procesos de formalización.
7. Priorizar acciones de los Colegios Profesionales que estén orientadas a capacitar a los Emprendedores en el diseño de sus negocios, en plantear sus estrategia de ventas, en plantear sus objetivos de desarrollo, a fin que con su asesoría profesional permitan la consolidación de las micro y pequeñas empresas.
8. Brindar asistencia técnica especializada a las entidades del Poder Ejecutivo y de los gobiernos regionales, en los procesos de promoción del empleo, promoción de empresas y el acceso a capitales de trabajo.

9. Supervisar el cumplimiento de los compromisos de créditos para emprendimientos, que ofrezcan de manera voluntaria las Cooperativas de Ahorro y Crédito y los Bancos.

10. Velar por los intereses del Estado, respecto de las materias correspondientes a la formalización de empleos formales, de emprendimientos en general, de agremiación de emprendedores, formalización e inscripción de empresas, formalización de empresas irregulares, modificación parcial o total de estatutos, etc.

