

Talía Chau Rivera

---

# Manual legal del emprendedor peruano

---



**EDITORIAL UPC**  
Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas







Talía Chau Rivera

---

# Manual legal del emprendedor peruano

---



© Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC)  
Impreso en el Perú

Autora: Talía Chau Rivera  
Edición: Luisa Fernanda Arris  
Corrección de estilo: Claudia Prieto Requejo  
Diseño de cubierta: Dickson Cruz Yactayo  
Diagramación: Martha Rechkemmer Moreno

Editado por:  
Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas S. A. C.  
Av. Alonso de Molina 1611, Lima 33 (Perú)  
Teléfono: 313-3333  
www.upc.edu.pe  
Primera edición: marzo de 2022  
Impresión bajo demanda

Este libro se terminó de imprimir en el mes de marzo de 2022, en los talleres gráficos de Aleph Impresiones S. R. L., jr. Riso 580, Lince, Lima, Perú.

**Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC)**  
**Biblioteca**

Talía Chau Rivera  
*Manual legal del emprendedor peruano*

Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC), 2022  
ISBN: 978-612-318-392-9

CREATIVIDAD, INNOVACIONES, APTITUD CREADORA EN LOS NEGOCIOS, CREACIÓN  
DE EMPRESAS, PLANIFICACIÓN DE LA EMPRESA, ASPECTOS JURÍDICOS, PERÚ  
658.11 CHAU

DOI: <http://dx.doi.org/10.19083/978-612-318-393-6>

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú n.º 2022-01179

La publicación fue sometida al proceso de arbitraje o revisión de pares antes de su divulgación.

Todos los derechos reservados. Esta publicación no puede ser reproducida, ni en todo ni en parte, ni registrada en o transmitida por un sistema de recuperación de información, en ninguna forma ni por ningún medio, sea mecánico, fotoquímico, electrónico, magnético, electroóptico, por fotocopia o cualquier otro, sin el permiso previo, por escrito, de la editorial.

El contenido de este libro es responsabilidad de la autora y no refleja necesariamente la opinión de los editores.

---

# ÍNDICE

<b>Presentación</b>	<b>11</b>
<hr/>	
<b>Introducción</b>	<b>13</b>
<hr/>	
<b>Capítulo 1. Antes de emprender</b>	<b>17</b>
1.1 La empresa	17
1.2 Tipos de empresa	18
1.2.1 Persona natural con negocio	19
1.2.2 Empresa individual de responsabilidad limitada (EIRL)	20
1.2.3 Sociedad comercial de responsabilidad limitada (SRL)	22
1.2.4 Sociedad anónima (SA)	23
1.2.5 Sociedad anónima cerrada (SAC)	25
1.2.6 Sociedad anónima abierta (SAA)	26
1.2.7 Sociedad por acciones cerrada simplificada (SACS)	27
1.2.8 Temas vinculados: convenios de accionistas	29
1.3 Órganos de la sociedad	30
1.3.1 Junta general de accionistas (JGA) o socios	30
1.3.2 Directorio	30
1.3.3 Gerencia general	30
1.4 Formas de constitución de empresas	31
1.4.1 Pasos	31

1.5 Aspectos tributarios	37
1.5.1 Obtención del registro único de contribuyentes (RUC)	39
1.5.2 Regímenes y beneficios tributarios	44
1.5.3 Apertura de libros contables	48
1.6 Propiedad intelectual y su protección	50
1.6.1 Marca	50
1.6.2 Nombre y lema comercial	55
1.6.3 Patente de invención y modelo de utilidad	56
1.7 Contratos asociativos y su tratamiento	59
1.7.1 Tipos de contratos asociativos	60
1.8 Otros aspectos legales	61
1.8.1 Arrendamiento de locales comerciales o bien inmueble	61
1.8.2 Compraventa de locales comerciales o bien inmueble	66
1.8.3 Licencia de funcionamiento	67
1.8.4 Tributos vinculados a arrendamientos y compraventas de locales comerciales	74
<hr/>	
<b>Capítulo 2. Construcción del negocio</b>	<b>77</b>
2.1 Acuerdos societarios recurrentes y eventuales	78
2.1.1 Junta obligatoria anual (JOA) de accionistas o socios	83
2.1.2 Reserva legal	89
2.1.3 Reparto de dividendos	89
2.1.4 Remover a los miembros del directorio y designar a sus sustitutos	90
2.1.5 Acordar la enajenación de activos	91
2.1.6 Disponer investigaciones y auditorías especiales	91
2.1.7 Modificación del estatuto	91
2.1.8 Aumento o reducción de capital	92
2.1.9 Emisión de obligaciones	96

2.1.10 Transformación, fusión, escisión, reorganización, disolución y/o decisión de liquidación de la sociedad	97
2.1.11 Otorgamiento de poderes	97
2.1.12 Acuerdos que por estatuto deban ser aprobados por la junta	98
2.2 Obligaciones de los órganos durante el desarrollo de la sociedad	98
2.2.1 Directorio	98
2.2.2 Gerencia	99
2.3 Proceso de formación de la voluntad social	100
2.4 Compraventa de acciones	106
2.5 Obligaciones laborales	107
2.5.1 El contrato de trabajo y sus modalidades	107
2.5.2 Extinción del contrato de trabajo	122
2.5.3 Obligaciones laborales del empleador y beneficios del trabajador	133
2.5.4 Seguridad y salud en el trabajo (SST)	160
2.5.5 Cambios en las obligaciones laborales por el COVID-19	164
2.5.6 Trabajo remoto y contratación de extranjeros	169
2.6 Obligaciones tributarias	170
2.7 Otros aspectos legales	176
2.7.1 Operaciones de reorganización	177
2.7.2 Contratación con el Estado	192
2.7.3 Protección al consumidor	206
2.7.4 Defensa de marcas, patentes y modelos de utilidad	212
2.7.5 Datos personales	223
2.7.6 Aspectos bancarios y financieros legales	229
2.7.7 Gobierno corporativo, cumplimiento normativo y empresas familiares	241
2.7.8 Contratos comerciales y civiles	260



---

<b>Capítulo 3. Luego de emprender</b>	<b>275</b>
3.1 Disolución y liquidación de empresas	275
3.1.1 Cierre de empresas a la luz del Decreto Ley 21621, Ley EIRL	276
3.1.2 Cierre de empresas a la luz de la Ley General de Sociedades (LGS)	278
3.1.3 Cierre de empresas a la luz de la Ley General del Sistema Concursal (LGSC)	284
3.2 Comentarios finales	288

---

<b>Glosario</b>	<b>289</b>
-----------------	------------

---

<b>Referencias</b>	<b>297</b>
--------------------	------------

---

<b>Modelos de documentos</b>	<b>317</b>
------------------------------	------------

---

*A Lulú, estrella titilante, por quien fui, soy y seré.*



---

# PRESENTACIÓN

Dicen que, para que un emprendimiento sobreviva a los embates del mercado, es imprescindible tener unos excelentes abogados y contadores. El ámbito legal, particularmente, no solo te permite evaluar la viabilidad de un negocio, sino que también te abre campo para tomar mejores decisiones de acuerdo con los principales *stakeholders*. Esta obra es una guía exhaustiva para entender a profundidad los conceptos legales necesarios para emprender. Personalmente, considero que es un libro de cabecera, ya que funciona como una especie de consultor legal permanente. Si surge cualquier eventualidad en mi negocio, podré seleccionar puntualmente un tema que me interese para refrescarlo en mi memoria y medir las consecuencias de mis decisiones estratégicas. Considero muy loable esta iniciativa; pues muchos emprendedores, al encontrarse en un entorno bastante informal, no tienen la posibilidad de cubrir los costos de grandes estudios de abogados en el país. Por ello, invito a todos los emprendedores a leer esta publicación para entender los conceptos clave del derecho empresarial y aplicarlo a su día a día.

**Daniel Bonifaz**

Cofundador y CEO de Kambista



---

# INTRODUCCIÓN

Frecuentemente, hemos escuchado la frase: “El Perú es cuna de emprendedores”. Y, en efecto, los peruanos valientes y trabajadores forjan sus negocios con mucho ahínco, tratando de optimizar cada sol para lograr sus objetivos. Estos emprendedores resilientes, cuyas empresas tienen todos los tamaños y las formas, suelen ser bombardeados por información legal, a veces errónea, superficial o dispersa, que los confunde y desmotiva.

En mis años de ejercicio profesional, he notado cómo muchos talentosos negociantes con expectativas muy altas desisten de conformar su propia empresa porque resulta muy “complicado” entender “esos temas difíciles de los que hablan los abogados”, y no encuentran información accesible y precisa que les permita tomar decisiones acertadas. Además, el propio sistema legal y las normas como unidad orgánica, así como la completa inexistencia de un solo cuerpo normativo con las reglas aplicables a las empresas, generan confusión y desinformación.

Por otro lado, he conversado con empresarios extranjeros que buscan consolidar sus operaciones en el Perú mediante la constitución de empresas, subsidiarias u otras formas societarias; sin embargo, la cantidad de información y los términos usados los abruman, y la “viveza” de aquellos que quieren lucrar los desanima.

En los últimos meses, a raíz de la pandemia del COVID-19 y la problemática económica de diversos sectores, las personas han optado por crear sus propios negocios para enfrentar la crisis. El *boom* de emprendimientos se ha incrementado radicalmente, al punto de que hay una mayor demanda de información legal y pocos recursos de acceso que no coadyuvan al correcto desarrollo de las empresas o negocios en nuestro país.

Este texto pretende ser una guía para todo tipo de emprendedor que quiera iniciar un negocio en el Perú, independientemente de su tamaño y forma. Si bien es cierto que se ha escrito mucho respecto al emprendimiento y cómo hacer negocios en el país, no existe un manual que agrupe todos los aspectos legales que involucran las fases de una compañía,

desde su preestablecimiento hasta su disolución, además de los aspectos jurídicos más relevantes en el desarrollo de sus operaciones.

Este libro se encuentra dividido en tres capítulos. En el primero, se explican las nociones básicas que se deben saber de manera previa a la constitución de la compañía con la finalidad de tomar una decisión informada. En esta etapa, conceptos como constitución, tipos de empresas, importancia de la marca, aspectos tributarios y otras formas legales para realizar negocios resultan fundamentales.

En el segundo capítulo, se describen los principales aspectos y obligaciones que se deben considerar en el día a día del negocio. En este sentido, cobran vital importancia situaciones como cuándo realizar la junta obligatoria anual (JOA) de accionistas o qué tipos de contratos de trabajo pueden tener los trabajadores, por ejemplo.

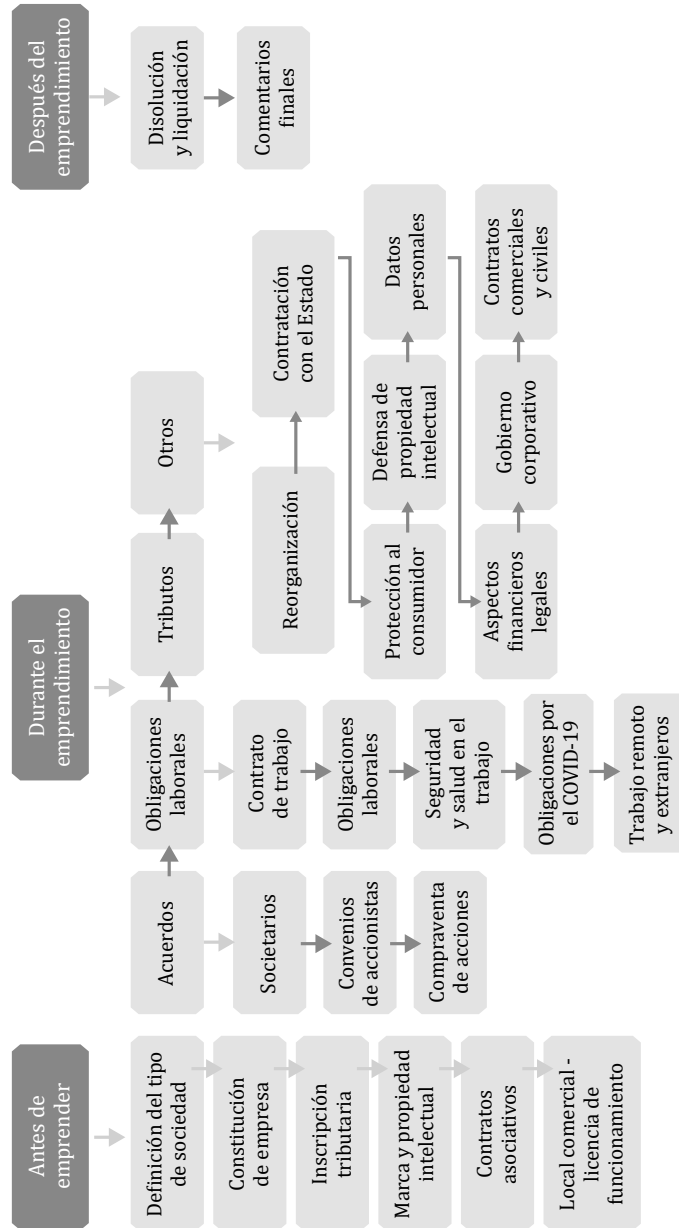
En el tercer capítulo, se precisan las formas de salida del mercado cuando una empresa lamentablemente debe dejar de operar por diversas circunstancias.

Adicionalmente, el presente libro busca brindar modelos de documentos de las principales operaciones de la sociedad no solo en la fase de constitución, sino también en el ejercicio de las operaciones, otorgando una mayor predictibilidad a los negocios.

Cabe mencionar que esta publicación es ambiciosa, ya que pretende convertirse en una guía de consulta permanente no solo para los emprendedores, sino para todo aquel que desee conocer un poco más del derecho empresarial en general. Así, se exponen los conceptos de una forma sencilla para que cualquier persona con deseos de emprender pueda contar con este libro de consulta.

Sin duda alguna, el presente manual será de gran ayuda a los miles de peruanos emprendedores y/o potenciales emprendedores que no solo quieren ser sus mismos jefes, tener ingresos propios y desarrollar su creatividad, sino también sacar adelante a sus seres queridos en este país donde hay mucho por hacer.

**Gráfico N° 1 El paso a paso legal para un emprendedor**







---

## CAPÍTULO 1

# Antes de emprender

La gran pregunta que las personas nos formulamos es ¿cómo convertir un sueño en una realidad? La respuesta a esta interrogante se puede hallar en varios ejemplos como en el caso de Anita, una madre trabajadora con una gran energía y talento para las ventas. Un día, por diversas circunstancias, se quedó sin empleo dependiente y decidió cumplir su sueño de toda la vida: abrir su tienda de ropa, incluyendo sus propios diseños y marca. Pero ¿por dónde empezar?

Anita era consciente de que su presupuesto era limitado y buscó en internet. Lamentablemente, la información que encontraba era densa y dispersa, y solo la confundió. Entonces, recurrió a un abogado, amigo de un amigo, quien le dijo que su empresa se podía constituir en dos días y la abrumó con palabras rebuscadas. ¿Qué podía hacer Anita? ¿Cómo se le podría ayudar?

El propósito del presente capítulo es introducir al emprendedor en las actividades que debe considerar antes de la constitución de su emprendimiento. De esta manera, teniendo claros los aspectos legales previos, se logrará consolidar toda la información relevante necesaria para una toma de decisiones adecuada.

### 1.1 La empresa

En lugar de comentar las diversas definiciones de empresa que han desarrollado autores nacionales e internacionales, es preciso indicar que, además de cumplir un sueño, un negocio se establece principalmente para lucrar y obtener ganancias. De lo contrario, se trataría de una institución no lucrativa como las asociaciones civiles, fundaciones, comités y las ONG, cuyas intenciones son, en principio, de ayuda social.

Las ganancias son las que permiten que el negocio crezca o eventualmente pueda desaparecer, y es la rentabilidad de la sociedad el motivo primordial por el cual los emprendedores en el Perú desean iniciar el arduo camino del emprendimiento.

Este tenor lucrativo adquiere mucho más protagonismo en palabras de Uría (como se citó en Vicent, 1978, p. 855)<sup>1</sup>, quien considera la búsqueda de un beneficio individual en el concepto de empresa. Por ello, no sorprende que la norma madre, la Ley General de Sociedades (LGS) peruana, no incluya en su texto una definición estática. Esto se debe a que la sociedad en sí misma es lo que los interesados esperan de ella y, en su mayoría, se trata de la obtención de ingresos económicos.

Asimismo, lo más importante en cualquier empresa es su objeto social, es decir, la definición de aquellas actividades que puede realizar y a las que se encontrará circunscrita. Este concepto brinda la idea del giro comercial al que se dedicará la sociedad y todos sus alcances. Al respecto, se suele aconsejar que se analicen y establezcan claramente las actividades. Así, se puede determinar un objeto social definido para tener claro los productos o servicios que se ofrecerán.

Si bien es cierto que antes las empresas solían establecer un objeto social amplio, de manera que podían desarrollar muchas actividades a la par, esto se ha limitado con el transcurso del tiempo. Por ende, se sugiere que las actividades sean específicas, pues los artículos 11 de la LGS y 26 del Reglamento del Registro de Sociedades (RRS) no permiten inscribir sociedades con objetos sociales genéricos.

Por ejemplo, la empresa Pepito SA se dedicará a la venta y distribución de materiales de construcción luego de su constitución; pero, en los próximos meses, buscará ampliar su gama de productos, distribuyendo maquinaria para el sector agrario. ¿Creen que, en la constitución de la sociedad, Pepito SA debe incluir sus nuevas actividades previstas? Sí, efectivamente, es recomendable que se amplíe el objeto social a fin de evitar correcciones posteriores (modificaciones de estatuto que se revisarán más adelante). No obstante, es importante detallar las actividades que se efectuarán y no dejar un listado amplio que será rechazado por la autoridad.

## 1.2 Tipos de empresa

Una de las preguntas más usuales es ¿qué tipo de empresa debo constituir? Esto dependerá de varios factores y es preciso identificar ciertas características para su establecimiento. Antes de detallar las principales formas de empresa que adoptan los emprendedores, cabe indicar que no son las únicas; pues existen algunas que con el paso del tiempo han caído en desuso

---

1 Para autores como Uría, una empresa puede definirse como “la Asociación voluntaria de personas que crean un fondo común para colaborar en la explotación de una empresa, con ánimo de obtener un beneficio individual, participando en el reparto de las ganancias que se obtengan” (citado por Vicent, 1978, p. 855).

(como la sociedad colectiva o en comandita). Por lo tanto, una persona puede formar un negocio de dos formas: siendo el único titular y asociándose con otras dos o más personas.

### **Siendo el único titular**

En este caso, diversos autores cuestionan que se trate de una empresa propiamente dicha porque la Ley 26887 señala que

la sociedad se constituye cuando menos por dos socios, que pueden ser personas naturales o jurídicas. Si la sociedad pierde la pluralidad mínima de socios y ella no se reconstituye en un plazo de seis meses, se disuelve de pleno derecho al término de ese plazo. No es exigible pluralidad de socios cuando el único socio es el Estado o en otros casos señalados expresamente por ley (1997, art. 4).

Sin embargo, se discrepa de esta interpretación, puesto que la pluralidad es independiente de la calidad de empresario del emprendedor. Asimismo, la calidad de empresa difiere de la forma de ejecutarla, ya que un único titular sigue siendo empresario.

Como se aprecia, la norma diferencia entre persona natural y persona jurídica. La primera no solo actúa como la única responsable del negocio, sino que también a título personal y no responde a nombre de una empresa determinada. En cambio, en una persona jurídica, los titulares (dos o más personas naturales o jurídicas) proceden a nombre de la empresa y no a nombre propio. Esta empresa, como ente independiente de sus dueños, posee derechos y obligaciones.

A continuación, se describirán los principales tipos de personas naturales como únicos titulares de negocios.

#### **1.2.1 Persona natural con negocio**

Aunque no existe una norma propiamente dicha que regule esta figura, la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (Sunat) se ha pronunciado sobre ella en relación con aspectos tributarios, y ha indicado que se trata de una persona natural que realiza actividades comerciales, industriales o de servicios a título personal.

La responsabilidad de los titulares frente a terceros es ilimitada. Es decir, el propietario del negocio responde ante cualquier eventualidad no solo con el capital invertido en el negocio, sino también con su patrimonio personal. Así, en temas de responsabilidad, no hay una diferencia entre la persona propiamente dicha y el negocio que pueda manejar.

Por ejemplo, María ha decidido fundar su propio negocio de elaboración de pasteles llamado María Cakes; sin embargo, no se desea involucrar en todo el proceso en torno a la constitución de una empresa con su consiguiente inscripción ante la Superintendencia Nacional de Registros Públicos (Sunarp). Por ello, después de analizar el riesgo, se inscribe en la Sunat como persona natural con negocio, respondiendo en forma personal ante cualquier

eventualidad. Así, María Cakes no será un ente distinto a María ante casos de responsabilidad u otra eventualidad, sino que ella responderá personalmente, incluso con su dinero propio.

### **1.2.2 Empresa individual de responsabilidad limitada (EIRL)**

Como lo señala su propia norma aplicable, este tipo de sociedad es “una persona jurídica de derecho privado, constituida por voluntad unipersonal, con patrimonio distinto al de su titular, que se constituye para el desarrollo exclusivo de actividades económicas de pequeña empresa” (Decreto Ley 21621, 1976, art. 1).

A diferencia de una persona natural con negocio, en la EIRL, el titular se considera un ente distinto y separado de la empresa en sí misma. La responsabilidad, por lo tanto, estará limitada a lo aportado por el titular y este último no responderá con sus bienes personales.

Esta forma de persona jurídica es la más utilizada por aquellos emprendedores que buscan iniciar un negocio y tomar todas las decisiones en forma individual, sin socios. De esta manera, una persona natural adquiere, de cierta forma, personalidad jurídica, sin arriesgar su propio patrimonio.

Entre las principales características de esta figura, se encuentran las siguientes:

- Los órganos de la EIRL son el titular (propietario) y el gerente (administrador). Estos cargos pueden recaer en personas distintas, aunque usualmente en nuestro país el titular suele ser el gerente de esta empresa. Este último es quien representa a la empresa judicial y extrajudicialmente, con todas las facultades de administración y disposición.
- Este tipo de empresa desarrollará actividades comerciales, salvo aquellas reservadas por las normas a otros tipos de compañías.
- El titular siempre será una persona natural.
- Cuenta con patrimonio distinto al de su titular.

Si bien la norma que regula este tipo de negocio requiere ciertas actualizaciones, en sus antecedentes, se buscaba potenciar el desarrollo de nuevas iniciativas comerciales de pequeños empresarios, ya que les permite separar el patrimonio destinado a la actividad del resto de los bienes que conforman su patrimonio personal. De la misma manera, se necesitaba terminar (mas no tuvo mucho éxito) con la vieja práctica nacional de las “sociedades de favor”, en las cuales uno de los socios tiene el 99%, y el socio formal, solo el 1% de las acciones en la sociedad. La idea era cumplir el requisito mínimo de por lo menos dos personas para formar una sociedad (Robilliard, 2011).

Por ejemplo, Juan desea ser el gerente y único titular de su negocio denominado Plásticos Bonitos EIRL; sin embargo, no quiere asumir la responsabilidad a nivel personal ante cualquier tipo de contingencia relacionada con el negocio, sino que la misma empresa responda ante los problemas.

Para poder revisar todo el contenido de esta edición,  
visite nuestra página web **editorial.upc.edu.pe**

