ESTUDIO MUÑIZ
MUÑIZ
OLAYA
MELÉNDEZ
CASTRO
ONO
& HERRERA
Abogados

COLUMNAS - PIURA

NÚMERO | 12

EN ESTE NÚMERO

Contratos de distribución y transporte frente al fenómeno de El niño

El costo penal de no prevenir un fenómeno anunciado

¿Cuánto tiempo debe conservar el empleador los documentos laborales? Dos criterios distintos de la Corte Suprema

Entrevista a Gerardo Villegas - Empacadora de Frutos Tropicales (EMPAFRUT)

El fenómeno de El Niño y reorganizaciones societarias

Más allá de la marca individual: marcas colectivas y de certificación



INDICE



4 **Contratos de distribución y transporte frente al fenómeno de El niño**
MARÍA FERNANDA GONZALEZ
Socia, experta en derecho corporativo.



6 **El costo penal de no prevenir un fenómeno anunciado**
JUAN JOSÉ ALBÁN
Asociado senior, experto en derecho penal.



8 **¿Cuánto tiempo debe conservar el empleador los documentos laborales? Dos criterios distintos de la Corte Suprema**
RONALD PÉREZ
Asociado senior, experto en derecho laboral y previsional.



10 **Entrevista - Empresario regional**
GERARDO VILLEGAS FLORES
Gerente general de Empacadora de Frutos Tropicales - EMPAFRUT.



13 **Formas de atenuar la responsabilidad contractual frente al fenómeno de El niño**
EIKEL MERINO
Practicante preprofesional.



15 **El fenómeno de El Niño y reorganizaciones societarias**
SEBASTIAN BEGAZO
Asociado, experto en derecho corporativo.



17 **Más allá de la marca individual: marcas colectivas y de certificación**
DANIELA BAUTISTA
Asociada, experta en derecho administrativo.



19 **ACTIVIDADES INSTITUCIONALES**
- Contribución con la formación académica
- Integración institucional



22 **MARCO NORMATIVO**

El contenido de la revista es académico. No debe ser interpretado como adelanto de opinión del Estudio, ni deben extraerse recomendaciones para decisiones legales específicas.
El contenido de esta publicación no puede ser reproducido, divulgado o registrado, sin autorización previa y por escrito de Muñiz, Olaya, Meléndez, Castro, Ono & Herrera Abogados®



ARMANDO RIVERA FRANCO
Socio director— Estudio Muñiz, Sede Piura

«Desde Piura, y pensando en los empresarios de todos los sectores que dan vida a esta región —el agro, la pesca, la industria, el comercio y la construcción—, este número de Columnas – Piura propone mirar el riesgo climático como parte de la gestión empresarial».

CUANDO EL RIESGO ESTÁ ANUNCIADO

Piura sabe lo que significa El Niño. Lo aprendió en 1983, en 1998 y en 2017, cuando las lluvias cortaron carreteras, inundaron campos de cultivo y paralizaron cadenas enteras de abastecimiento. Esta vez, sin embargo, hay una diferencia que lo cambia todo: el fenómeno ha sido anunciado. El ENFEN mantiene la alerta de El Niño y los escenarios apuntan a lluvias superiores a lo normal en la costa norte durante el próximo verano.

Esa diferencia no es menor. Cuando un riesgo es conocido, deja de ser un hecho de la naturaleza y pasa a ser una decisión de gestión. Lo que una empresa haga, o deje de hacer, en los próximos meses será evaluado más adelante a la luz de lo que sabía.

Este número está dedicado a esa idea, vista desde distintos ángulos del derecho. María Fernanda Gonzalez explica por qué invocar genéricamente la fuerza mayor no basta, y cómo los contratos de distribución y transporte deben definir quién asume cada riesgo, quién asegura la carga y cómo se reparten los costos. Eikel Merino propone una herramienta concreta: pactar desde ahora topes a la indemnización que se pagaría si el clima impide cumplir. Juan José Albán señala que, frente a un peligro advertido, "fue la naturaleza" deja de ser una defensa suficiente, porque la investigación penal puede preguntar quién recibió la alerta y qué hizo con ella. Sebastián Begazo analiza el caso de las empresas que están en medio de una fusión o escisión. La ley obliga a sus administradores a no realizar actos que alteren las condiciones de la operación, pero El Niño puede exigir obras, compras o financiamiento urgentes. Su conclusión es que abstenerse no significa quedarse de brazos cruzados, y que lo prudente es incorporar el riesgo climático en el propio proyecto de reorganización.

El hilo común es que la prevención solo protege si puede demostrarse. En esa misma dirección apunta el análisis de Ronald Pérez sobre los criterios discrepantes de la Corte Suprema en la conservación de documentos laborales: una empresa ordenada y trazable está mejor preparada para cualquier contingencia. Daniela Bautista, por su parte, nos recuerda que la asociatividad, a través de marcas colectivas y de certificación, también fortalece a los pequeños productores frente a mercados cada vez más exigentes.

La entrevista a Gerardo Villegas, gerente general de EMPAFRUT, aterriza estas ideas en la operación real. El reto no es controlar el clima, sino fortalecer la capacidad de respuesta para que el cliente encuentre continuidad, sean cuales sean las condiciones en campo. Sus advertencias sobre la disponibilidad de mano de obra y la capacidad energética de la región merecen la atención de autoridades y gremios.

Desde Piura, y pensando en los empresarios de todos los sectores que dan vida a esta región —el agro, la pesca, la industria, el comercio y la construcción—, este número de Columnas – Piura propone mirar el riesgo climático como parte de la gestión empresarial. Revisar contratos, actualizar matrices de riesgo, asignar responsables y documentar decisiones son medidas que hoy pueden marcar la diferencia frente a una contingencia.

El Niño no puede evitarse, pero sí podemos prepararnos para reducir su impacto. Desde Estudio Muñiz – Piura, queremos acompañar a nuestros clientes en esa tarea, antes de que llegue la emergencia.



CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE FRENTE AL FENÓMENO DE EL NIÑO



MARÍA FERNANDA GONZALEZ
Socia
Derecho Corporativo

El fenómeno de El Niño puede afectar gravemente las operaciones de abastecimiento, comercialización y traslado de mercancías. Dos contratos resultan especialmente relevantes en este contexto: el contrato de distribución y el contrato de transporte. Aunque suelen formar parte de una misma cadena comercial, cumplen funciones distintas y atribuyen responsabilidades diferentes.

El contrato de distribución organiza la relación entre el proveedor y el distribuidor, quien adquiere o recibe productos para comercializarlos. Cuando la operación funciona mediante compraventas, el riesgo de pérdida pasa al comprador con la entrega, salvo pacto distinto.

El contrato de transporte, en cambio, tiene por objeto trasladar la mercancía a cambio de una contraprestación. El transportista debe recibir, proteger, trasladar y entregar la carga en el destino convenido.

La primera recomendación para ambas operaciones es definir expresamente quién soporta cada riesgo. El contrato debe precisar el lugar y momento de entrega, la transferencia del riesgo, quién contrata el transporte, quién asegura la carga y qué sucede en caso de pérdida, deterioro o retraso. La guía de remisión o carta de porte debe registrar las condiciones de la mercancía, pues acredita, salvo prueba en contrario, su recepción por el transportista y su estado inicial.

También debe establecerse una distribución clara de responsabilidades. En el contrato de distribución, el proveedor debería responder por la preparación y entrega de productos conformes, mientras que el distribuidor debería asumir las obligaciones de almacenamiento, conservación y control de inventarios desde el momento en que reciba el riesgo. En el transporte, el remitente debe informar correctamente la naturaleza, cantidad, valor y condiciones de la carga. El transportista debe custodiarla y realizar una adecuada protección, sujeción y estiba.

Los seguros también deben regularse expresamente. El contrato debe indicar quién asegura la mercancía, desde cuándo opera la cobertura, cuál es el valor asegurado, quién asume la franquicia y quién debe comunicar el siniestro. El seguro debe complementarse con protocolos de prevención, custodia y reclamación, especialmente cuando se trate de productos perecibles o de alto valor.

Respecto del fenómeno de El Niño, no basta con incluirlo como una causal automática de exoneración. El Código Civil exige que el evento sea extraordinario, imprevisible e irresistible y que impida concretamente el cumplimiento o produzca una ejecución parcial, tardía o defectuosa.

Por ello, la cláusula debería exigir aviso inmediato, identificación de las obligaciones afectadas y documentos que acrediten el evento: informes oficiales, constancias de bloqueo, registros de autoridad, fotografías o informes técnicos. La invocación general del fenómeno de El Niño no es suficiente si no se demuestra su impacto concreto en la operación.

«Una cláusula adecuada habría previsto la obligación de comunicar inmediatamente el bloqueo, acreditar el evento, utilizar rutas o almacenes alternativos, distribuir los costos adicionales, suspender las penalidades y establecer qué ocurriría con los productos perecibles».

Para aterrizar un poco más las ideas desarrolladas, les pongo un ejemplo práctico:
Una empresa proveedora vende productos a un distribuidor y contrata a un transportista para trasladarlos a su almacén. Durante el trayecto, un puente colapsa inesperadamente debido a lluvias y la carretera queda bloqueada. La mercancía no llega en la fecha pactada y algunos productos perecibles pierden valor.

Si el contrato no contiene reglas específicas, el proveedor podría alegar fuerza mayor, el distribuidor exigir la entrega o reclamar por la pérdida y el transportista sostener que el bloqueo lo exonera de responsabilidad. Para resolver la controversia habría que determinar si la caída del puente fue realmente extraordinaria, imprevisible e irresistible, quién soportaba el riesgo en ese momento y si el transportista comunicó el hecho, buscó una ruta alternativa y protegió adecuadamente la carga.

Una cláusula adecuada habría previsto la obligación de comunicar inmediatamente el bloqueo, acreditar el evento, utilizar rutas o almacenes alternativos, distribuir los costos adicionales, suspender las penalidades y establecer qué ocurriría con los productos perecibles.

Finalmente, el contrato debe regular una respuesta gradual: aviso y acreditación del evento, suspensión temporal, reprogramación o cumplimiento parcial, renegociación y, si la contingencia se prolonga, terminación o resolución. Si la causa es temporal, el deudor no responde por el retraso mientras subsista la imposibilidad no imputable. Si la prestación se vuelve imposible o pierde utilidad para el acreedor, puede extinguirse la obligación o resolverse el contrato.

En conclusión, la protección frente al fenómeno de El Niño no depende de una exoneración general, sino de una cláusula que identifique los riesgos, distribuya responsabilidades, exija prueba de la afectación, regule los seguros y establezca procedimientos claros para conservar, renegociar o terminar el contrato.





EL COSTO PENAL DE NO PREVENIR UN FENÓMENO ANUNCIADO



JUAN JOSÉ ALBÁN PARRA
Asociado senior
Derecho Penal

Piura conoce demasiado bien que las lluvias intensas pueden alterar, en pocas horas, la vida de una ciudad, así como la continuidad de sus empresas. Esta vez, sin embargo, la advertencia existe. El ENFEN mantiene la "Alerta de El Niño Costero" y proyecta que el evento podría continuar hasta abril de 2027, con mayor probabilidad de magnitud fuerte. Para el verano 2026-2027, el escenario más probable es de lluvias superiores a lo normal en la costa norte y central. Para el empresario, esa información no es solo meteorología: es un dato que debe ingresar a su mapa de riesgos.

¿Qué significa esto en términos penales? Que, cuando el peligro ha sido advertido, la discusión jurídica cambia radicalmente. Si una lluvia intensa deteriora una estructura, inunda una instalación, compromete un sistema eléctrico, colapsa un drenaje o genera otra condición peligrosa y, como consecuencia, una persona resulta lesionada o fallece, ya no bastará afirmar que "fue la naturaleza". Una investigación penal puede preguntarse si el resultado era previsible, qué medidas razonables estaban disponibles para evitarlo o reducirlo y, sobre todo, quién tenía el deber y la capacidad de adoptarlas. La previsibilidad no convierte por sí sola un resultado en delito, pero sí impide tratar como completamente sorpresivo un riesgo concreto que había sido advertido.

Esto no significa que todo daño producido durante un fenómeno climático genere responsabilidad penal. La alerta meteorológica no reemplaza la prueba del delito. Será necesario determinar el deber concreto de actuación, la previsibilidad y evitabilidad del resultado, la creación o incremento de un riesgo jurídicamente desaprobado y la realización de ese riesgo en el resultado. Pero una cosa es enfrentar un evento verdaderamente imprevisible y otra muy distinta ignorar un riesgo que había sido comunicado, evaluado o incluso advertido internamente frente a un fenómeno notorio y públicamente anunciado.

«La alerta meteorológica no reemplaza la prueba del delito. Será necesario determinar el deber concreto de actuación, la previsibilidad y evitabilidad del resultado, la creación o incremento de un riesgo jurídicamente desaprobado y la realización de ese riesgo en el resultado».

El Código Penal sanciona, en su artículo 168-A, a quien, estando legalmente obligado, infringe deliberadamente las normas de seguridad y salud en el trabajo y genera un peligro grave e inminente para los trabajadores; si, como consecuencia de esa inobservancia deliberada, se produce la muerte de un trabajador o de un tercero, o una lesión grave, y el resultado pudo preverse, la respuesta penal se agrava. Según las circunstancias, una muerte o lesión también pueden ser investigadas desde la perspectiva de los correspondientes delitos culposos.

En una organización, la investigación no necesariamente se agotará en identificar a quien estuvo físicamente presente cuando ocurrió el accidente. La pregunta puede ascender por la estructura de decisión: ¿quién recibió la alerta?, ¿quién debía evaluar el riesgo?, ¿quién podía ordenar una reparación, paralizar una actividad o implementar una medida de contingencia?, ¿se asignaron oportunamente los recursos necesarios?, ¿la función fue delegada y supervisada de modo correcto? La responsabilidad penal es personal y exige individualizar las competencias, los deberes de actuación y la intervención concreta de cada persona. Un cargo directivo, por sí solo, no convierte a nadie en responsable.

La empresa tampoco queda necesariamente al margen. El daño puede generar responsabilidad civil y, cuando la persona jurídica tenga responsabilidad civil conjunta con el imputado por las consecuencias del delito, podría ser incorporada al proceso como tercero civilmente responsable. Asimismo, tratándose de delitos no comprendidos en el catálogo de la Ley 30424, resulta aplicable, cuando corresponda, el régimen de consecuencias accesorias previsto en el Código Penal. Sobre estas últimas, la Corte Suprema ha señalado como presupuestos que la persona jurídica haya servido para la realización, favorecimiento o encubrimiento del delito, que exista condena penal del autor físico y específico y que se respeten plenamente las garantías procesales del ente colectivo.

Aquí aparece el valor de una cultura de *compliance* como herramienta de gestión preventiva del riesgo penal: prevenir no consiste en acumular protocolos para mostrarlos después del accidente. Consiste en detectar la alerta, evaluar su impacto en la operación, revisar infraestructura y puntos críticos, asignar responsables, ejecutar medidas, documentarlas y supervisar su cumplimiento. Frente a un fenómeno anunciado, una matriz de riesgos que nunca se actualiza, un informe que nadie atiende o una reparación reiteradamente postergada pueden convertirse después en elementos relevantes para reconstruir qué sabía la organización y qué hizo o dejó de hacer frente al peligro.

El fenómeno de El Niño no puede evitarse. Muchas de sus consecuencias, sí. La pregunta para las empresas de Piura no es únicamente cuánto costará prepararse, sino cuánto podría costar no hacerlo. Porque cuando el riesgo ha sido anunciado, la prevención deja de ser solo una buena práctica: puede marcar la diferencia entre gestionar una emergencia y tener que explicar una omisión en una carpeta fiscal.





¿CUÁNTO TIEMPO DEBE CONSERVAR EL EMPLEADOR LOS DOCUMENTOS LABORALES? DOS CRITERIOS DISTINTOS DE LA CORTE SUPREMA

Una de las preocupaciones de las empresas es determinar durante cuánto tiempo deben conservar los documentos que acreditan el cumplimiento de sus obligaciones laborales una vez culminada la relación de trabajo.

La regulación sobre conservación establece un plazo de cinco años para que los empleadores conserven determinados documentos vinculados con el cumplimiento de sus obligaciones laborales. Esta obligación tiene su origen en el Decreto Ley n.° 25988 y fue precisada mediante la Ley n.° 27029, el Decreto Supremo n.° 001-98-TR y Decreto Legislativo n.° 1310.

Ahora bien, cuando esta obligación se traslada al ámbito de un proceso laboral en el que se reclaman beneficios sociales correspondientes a periodos superiores a cinco años, surgen distintas posiciones respecto del tiempo durante el cual el empleador debe conservar documentos como registros, planillas, boletas y constancias de pago.

Por un lado, la Segunda Sala de Derecho Constitucional y Social Transitoria de la Corte Suprema de Justicia de la República, a través de la Casación Laboral n.° 3579-2025-La Libertad, estableció como doctrina jurisprudencial que los empleadores se encuentran obligados a conservar determinados documentos laborales —libros, boletas de pago, constancias de pago y registros de control de asistencia— por un periodo máximo de cinco años, computado desde la emisión de dichos documentos y respecto de aquellos correspondientes a periodos anteriores al cese del trabajador.

Esta Sala considera que no resulta exigible a los empleadores conservar dichos documentos por un periodo mayor, pues ello implicaría desconocer el principio de legalidad contenido en el literal a) del numeral 24 del artículo 2 de la Constitución Política, conforme al cual: "Nadie está obligado a hacer lo que la ley no manda, ni impedido de hacer lo que ella no prohíbe".

Sin embargo, la Cuarta Sala de Derecho Constitucional y Social Transitoria de la Corte Suprema de Justicia de la República, mediante la Casación n.° 36773-2023-La Libertad, fijó como doctrina jurisprudencial un criterio diferente. Según esta posición, el plazo de cinco años previsto para la conservación de registros de asistencia, planillas, boletas y constancias de pago no exime al empleador de su deber de acreditar el cumplimiento de sus obligaciones laborales ni de colaborar con la administración de justicia cuando se requiera la exhibición de dicha documentación, incluso respecto de periodos superiores a cinco años anteriores al cese del trabajador.



RONALD PEREZ
Asociado senior
Derecho Laboral y
Previsional

Esta postura considera que las normas que establecen un periodo de cinco años tienen principalmente una finalidad administrativa y de simplificación documental, pero no determinan, por sí mismas, el alcance de la actividad probatoria exigible en sede judicial.

Nos encontramos, por tanto, ante dos criterios jurisprudenciales distintos emitidos por Salas Supremas de igual jerarquía sobre una misma problemática. Mientras la Segunda Sala reconoce un límite de cinco años a la obligación de conservación documental, sobre la base de la normativa específica que regula esta materia, la Cuarta Sala distingue entre el deber legal de conservación de documentos y la carga o colaboración probatoria que corresponde al empleador dentro de un proceso judicial.

Esta divergencia genera incertidumbre jurídica para los empleadores, debido a que un mismo reclamo —por ejemplo, el pago de horas extras correspondiente a periodos superiores a cinco años— podría enfrentar consecuencias procesales distintas dependiendo del criterio jurisprudencial aplicado en el proceso.

Asimismo, plantea un desafío para la predictibilidad de las resoluciones judiciales, en la medida en que existen criterios jurisprudenciales diferentes respecto de la relación entre el plazo legal de conservación documental y la carga probatoria en los procesos laborales.

Frente a esta controversia, resulta conveniente establecer un criterio jurisdiccional uniforme mediante un Pleno Jurisdiccional Supremo en materia laboral o, desde el ámbito legislativo, mediante una modificación normativa que precise expresamente el alcance de las disposiciones relativas a la conservación de documentación laboral y su relación con las reglas probatorias aplicables en los procesos laborales.

«Mientras subsista esta divergencia jurisprudencial, contar con una política documentaria ordenada, trazable y respaldada digitalmente puede resultar determinante para afrontar adecuadamente una fiscalización administrativa ante Sunafil o un eventual reclamo por el pago de beneficios sociales ante el Poder Judicial».

Mientras tanto, recomendamos implementar una política de gestión documental laboral que combine el cumplimiento de las obligaciones legales con la prevención de contingencias. Para ello, se debe identificar los documentos sujetos a plazos específicos de conservación y controlar sus fechas de generación, emisión o pago; mantener ordenada y disponible la documentación de los últimos cinco años, especialmente aquella vinculada con remuneraciones, asistencia y horas extras; implementar sistemas de archivo digital con adecuados mecanismos de respaldo; y, cuando existan circunstancias que puedan generar futuras contingencias, evaluar la conservación de determinados documentos por un periodo mayor al legalmente exigido.

Asimismo, es importante capacitar a los responsables de la gestión documental sobre las consecuencias procesales que podría generar la imposibilidad de exhibir determinada documentación en un proceso laboral.

En definitiva, mientras subsista esta divergencia jurisprudencial, contar con una política documentaria ordenada, trazable y respaldada digitalmente puede resultar determinante para afrontar adecuadamente una fiscalización administrativa ante SUNAFIL o un eventual reclamo por el pago de beneficios sociales ante el Poder Judicial.

EMPACADORA DE FRUTOS TROPICALES - EMPAFRUT



GERARDO VILLEGAS FLORES
Gerente general

Desde su llegada a la Gerencia General de EMPAFRUT, ¿cuál ha sido el principal reto que ha identificado para mantener y fortalecer la competitividad de la empresa?

Desde mi llegada uno de los principales retos que he identificado es el cambio en la dinámica competitiva del mercado. En los últimos años ha ingresado un mayor número de empacadoras y, paralelamente, varias empresas de gran escala han optado por desarrollar sus propias instalaciones, lo que ha incrementado significativamente las alternativas disponibles para los clientes.

Este escenario nos exige diferenciarnos no solo por la calidad del servicio, sino también por nuestra capacidad para ofrecer una alternativa eficiente y competitiva frente a la decisión de un cliente de implementar y operar su propia empacadora. Para ello, resulta fundamental mantener un estricto control de costos, optimizar el uso de insumos y recursos, fortalecer la gestión del personal y actualizar continuamente nuestros procesos.

La mayor competencia también ha generado un cambio importante en la relación con el cliente. Hoy tiene mayores posibilidades de elección y, por ello, su nivel de exigencia y protagonismo es mayor. En este contexto, nuestra prioridad es comprender mejor sus necesidades, responder con mayor eficiencia y brindar un servicio que combine calidad, competitividad y capacidad de respuesta.

El reto, en consecuencia, no es únicamente enfrentar el ingreso de nuevos competidores, sino elevar permanentemente nuestros estándares de operación para mantener a EMPAFRUT como una alternativa atractiva para el mercado.



Para una empresa que participa directamente en la cadena exportadora, ¿cuál considera que es actualmente el cuello de botella más costoso para Piura: infraestructura vial, logística portuaria, disponibilidad de agua, energía, conectividad o burocracia?

En el caso de EMPAFRUT, por la naturaleza de nuestras operaciones, la infraestructura vial y la logística de salida no representan actualmente el principal cuello de botella, ya que son nuestros clientes quienes trasladan la fruta hasta nuestras instalaciones y, posteriormente, reciben aquí el producto procesado. Sin embargo, identificamos otros factores que podrían convertirse en limitantes importantes para el crecimiento de la actividad agroindustrial en Piura.

El primero de ellos es la disponibilidad de mano de obra. El crecimiento del número de empacadoras y la incorporación de nuevas líneas de producción, como viene ocurriendo con el arándano, están incrementando la demanda de trabajadores. Este fenómeno podría llevar a Piura a enfrentar un escenario similar al que ya experimentan otros mercados agroexportadores del país, donde la escasez de mano de obra se ha convertido en un factor crítico para la expansión de las operaciones.



El segundo riesgo está relacionado con la energía. Si bien EMPAFRUT no ha experimentado hasta el momento interrupciones que hayan afectado significativamente sus operaciones, existe una preocupación respecto de la capacidad de respuesta del sistema energético frente a situaciones extraordinarias, como un eventual fenómeno de El Niño u otras contingencias. A ello se suma el crecimiento progresivo de nuevas empacadoras e industrias, que incrementará la demanda de potencia y podría generar mayores restricciones.

Para una región que busca ampliar y diversificar su base industrial y agroexportadora, garantizar un suministro energético suficiente y confiable resulta fundamental. Si Piura continúa atrayendo nuevas inversiones sin fortalecer paralelamente su capacidad energética, este factor podría convertirse en una limitación cada vez más relevante para la competitividad y el crecimiento de la actividad productiva.

La industria del packing ha dejado de ser únicamente un servicio operativo: hoy exige tecnología, trazabilidad, certificaciones, seguridad y capacidad de responder a estándares cada vez más exigentes. ¿Qué inversiones está demandando actualmente este negocio para seguir siendo competitivo?

La industria del *packing* está entrando en una etapa en la que la tecnología y la capacidad de respuesta se vuelven determinantes para mantener la competitividad. En ese escenario, uno de los principales ámbitos de inversión será la trazabilidad. El mercado exige cada vez mayor precisión, confiabilidad y rapidez en la información, por lo que las empacadoras tendremos que fortalecer nuestros sistemas informáticos, programas y equipos para contar con mecanismos de trazabilidad más rigurosos y eficientes.

Hoy la información ya no puede llegar al cliente con la misma demora que podía tolerarse años atrás. El cliente necesita conocer prácticamente en tiempo real las condiciones de la operación, los rendimientos, las características de la fruta y otros indicadores que, además, son herramientas importantes para su propia gestión comercial. Por ello, garantizar una trazabilidad confiable y disponer de información oportuna se está convirtiendo en un componente crítico del servicio. A esta exigencia tecnológica se suma la evolución de las modalidades comerciales. Los clientes demandan nuevos formatos, presentaciones, combinaciones y tipos de empaque, lo que obliga a las empacadoras a mantener una mayor flexibilidad operativa y capacidad de adaptación. Cada nuevo requerimiento comercial implica, en muchos casos, ajustes en los procesos y una mayor demanda de mano de obra, precisamente en un contexto en el que este recurso se está convirtiendo en uno de los principales desafíos para el sector.

Por ello, las inversiones del *packing* no se limitan a ampliar infraestructura o capacidad instalada. El reto está en desarrollar operaciones más tecnificadas, trazables y flexibles, capaces de responder con rapidez a las nuevas necesidades del mercado sin perder eficiencia. En definitiva, la competitividad futura dependerá tanto de incorporar tecnología que permita conocer y gestionar mejor cada etapa del proceso como de contar con la capacidad operativa necesaria para atender un mercado que cambia cada vez más rápido.

EMPAFRUT mantiene certificación BASC y su planta cuenta con autorización para realizar tratamiento hidrotérmico de mango para exportación. Desde su experiencia como gerente general, ¿considera que el cumplimiento de certificaciones internacionales y estándares de gestión garantiza la calidad de una empresa o que, más allá de ello, constituye una ventaja competitiva clave para diferenciarse en el mercado?

«El mercado exige cada vez mayor precisión, confiabilidad y rapidez en la información, por lo que las empacadoras tendremos que fortalecer nuestros sistemas informáticos, programas y equipos para contar con mecanismos de trazabilidad más rigurosos y eficientes».

Las certificaciones internacionales han dejado de ser, en buena medida, una ventaja competitiva para convertirse en una condición necesaria para participar en el mercado. Actualmente, difícilmente una empresa puede competir en el sector sin cumplir con los estándares y certificaciones que los clientes exigen. Por ello, el verdadero reto no está únicamente en obtenerlas, sino en mantenerlas de manera permanente y demostrar al cliente que la empresa es capaz de cumplir, de forma sostenida, con todas las exigencias asociadas a ellas.

En ese sentido, contar con las certificaciones vigentes y mantener procesos rigurosos sí constituye una fortaleza. Para el cliente, es importante tener la seguridad de que la empresa con la que trabaja no solo cumple hoy con los estándares requeridos, sino que podrá mantenerlos en el tiempo y evitar cualquier interrupción que pueda afectar su propia operación o comprometer sus procesos comerciales.

La experiencia acumulada también adquiere valor. Mantener durante muchos años certificaciones de manera continua, sin observaciones que comprometan su vigencia, demuestra que existe una cultura de cumplimiento incorporada a los procesos de la organización y no simplemente un esfuerzo puntual para obtener una certificación.

Por ello, más que hablar de las certificaciones como un elemento que nos diferencia de la competencia, considero que la verdadera fortaleza está en la capacidad de garantizar al cliente su continuidad. En un mercado donde todos deben cumplir con determinados estándares, la diferencia está en quién puede ofrecer mayor confianza, consistencia y seguridad de que esos estándares se mantendrán de manera permanente.



Y para culminar, ante el posible impacto del fenómeno de El Niño en la región, ¿qué medidas viene implementando la empresa para garantizar la continuidad de sus operaciones?

Nosotros somos una empresa de maquila y servicios de *packing*, por ello, el impacto del fenómeno de El Niño lo recibimos principalmente de manera indirecta, a través de las condiciones que afectan la producción de nuestros clientes. Ya estamos viendo cómo las variaciones climáticas pueden generar cambios en los calendarios productivos, como floraciones tardías en el mango, adelantos en las cosechas de uva y otras alteraciones que terminan repercutiendo en toda la cadena.

Frente a estas variables, que son externas a nuestra operación, nuestro principal compromiso como empresa de servicios es garantizar al cliente que las condiciones climáticas no comprometerán la calidad del producto durante su procesamiento. Debemos asegurar que, aun cuando las circunstancias externas sean desfavorables, la planta tenga la capacidad de atender la fruta y mantener los estándares requeridos.

Asimismo, tenemos que ser capaces de adaptarnos a las características particulares con las que pueda llegar cada cosecha. Las variaciones climáticas pueden generar cambios en parámetros como los grados Brix, la distribución de calibres o los momentos de cosecha, y eso exige que el proceso de *packing* tenga la suficiente flexibilidad para responder a esas condiciones.
Nuestro esfuerzo, por tanto, no consiste en controlar una variable que está fuera de nuestra actividad, sino en fortalecer nuestra capacidad de respuesta. El objetivo es que nuestros clientes tengan la confianza de que, independientemente de las condiciones que enfrenten en campo, encontrarán en nosotros un servicio capaz de procesar sus cosechas y optimizar sus rendimientos bajo las circunstancias que corresponda.

> «Contar con las certificaciones vigentes y mantener procesos rigurosos sí constituye una fortaleza.»





FORMAS DE ATENUAR LA RESPONSABILIDAD CONTRACTUAL FRENTE AL FENÓMENO DE EL NIÑO



EIKEL MERINO
Practicante preprofesional
Litigios y Controversias

«Ante la inminente llegada del fenómeno de El Niño, desde la perspectiva empresarial, se exige una revisión y un análisis profundo de cada uno de los vínculos contractuales planeados a futuro, con objeto de anticipar y prever cualquier contingencia durante esos momentos de inestabilidad».

En la práctica comercial diaria, los empresarios suscriben múltiples contratos con objeto de lograr una mejora en el rendimiento de su negocio. En este escenario, la opción ideal sería que cada uno de los contratantes cumpla con las obligaciones pactadas; sin embargo, puede suceder que uno de los sujetos, de manera intencional o por factores externos, no efectúe las prestaciones acordadas que le corresponden.

Frente a este eventual incumplimiento contractual, el sistema jurídico propone el mecanismo de la responsabilidad contractual, que no viene a ser otra cosa que una institución del derecho civil mediante la cual el deudor queda obligado a la indemnización del daño causado como consecuencia de dicho incumplimiento. Es en este contexto, donde las partes contractuales, haciendo uso de su derecho a la libertad contractual, tienen la posibilidad de fijar y establecer un límite a la reparación que tendrán que asumir ante un posible quebrantamiento contractual, aplicando, de esta forma, las cláusulas limitativas o exoneretivas de responsabilidad.

De forma general, se entiende a las cláusulas limitativas o exoneretivas de responsabilidad como herramientas legales que facultan a determinar, de manera anticipada y voluntaria, un tope máximo a la indemnización económica que deberán asumir los sujetos si llega a ocurrir un incumplimiento. Ahora bien, la diferencia entre una y otra radica en su impacto, puesto que las cláusulas limitativas pretenden especificar un monto máximo de dinero por concepto de reparación a causa del incumplimiento, mientras que las cláusulas exoneretivas buscan suprimir por completo la mencionada reparación económica.

Estas estipulaciones contractuales pueden ser instrumentos de fundamental importancia en las actividades comerciales actuales, mucho más si tenemos en cuenta que se tiene pronosticado, de manera global, la llegada del fenómeno de El Niño, el cual, según las proyecciones de los organismos especializados, podría alcanzar su mayor intensidad hacia fines de 2026 e inicios de 2027 en el territorio peruano.

Ello llevaría, indudablemente, a generar repercusiones negativas no solo en el aspecto climatológico, sino también en aspectos económicos, sociales y políticos. En este escenario, lo más recomendable sería adoptar medidas legales que ayuden a mitigar el desbalance patrimonial que podría ocurrir en el futuro por los, ya previstos, cambios meteorológicos, resultando de gran ayuda la implementación de las cláusulas limitativas de responsabilidad, dado que ofrecerían un rango de protección económica a las empresas en la realización de sus actividades comerciales y financieras.

Para visualizar una clara demostración de la utilidad de estas cláusulas, imaginemos que una empresa agroexportadora en Piura está en negociaciones con un importador europeo por la compra de mango Kent para la temporada 2027. Sin embargo, ante la inminente llegada del fenómeno climático antes descrito, se negocia una cláusula limitativa de responsabilidad a favor del negocio piurano en caso no se llegue a cumplir con la recolección del total del producto, toda vez que, por motivo de las lluvias intensas, cambios de temperatura, inundaciones u otros motivos, se afecten los cultivos y plantaciones. En aplicación de la disposición acordada, la responsabilidad de la agroexportadora quedará limitada, siempre y cuando se verifique que la cantidad efectivamente cosechada y puesta a disposición del importador alcance un 85 % del total, además de la constatación de la implementación del plan de prevención y mitigación sobre los sembríos de mango. Esto significa que la importadora aceptará una merma del 15 % del total pactado, renunciando a su derecho de exigir una indemnización por la parte del producto adeudado.

En este punto, es importante recalcar que la incorporación de una cláusula limitativa o exonerativa de responsabilidad en un contrato no implica una excusa para encubrir o maquillar un incumplimiento planeado y de mala fe, dado que el artículo 1328 de nuestro Código Civil prohíbe cualquier acuerdo que tenga como objetivo limitar o exonerar la responsabilidad de un deudor que haya incurrido en dolo o culpa grave, sancionándose con la declaración de nulidad. De modo que, el derecho admite que exista una limitación a la responsabilidad civil y su correspondiente indemnización patrimonial, si se comprueba que el incumplimiento ha sido por errores ordinarios (culpa leve), no permitiendo el supuesto del dolo y la culpa inexcusables, ya que, de otra forma, estaría apañando la intencionalidad del incumplimiento o la imprudencia en las obligaciones contractuales.

Es así como se ha demostrado que las cláusulas limitativas o exoneretivas de responsabilidad pueden ser vistas como instrumentos legales de gran utilidad, mucho más en estos tiempos de incertidumbre por el fenómeno de origen climático previsto para nuestro país y el mundo entero. El mecanismo legal que hemos descrito puede ser de vital ayuda en el ámbito empresarial para atenuar las posibles indemnizaciones que se tengan que hacer, pues nada puede asegurar que los vínculos contractuales, durante ese tiempo de emergencia, lleguen a ser cumplidos a cabalidad. Esta conducta preventiva adquiere mayor relevancia puesto que en un contexto regular se tendría que presentar un proceso judicial de indemnización por daños y perjuicios ante un incumplimiento contractual, sin embargo, al tener un plan alterno, como lo son las cláusulas limitativas de responsabilidad, se da paso a la sostenibilidad y continuidad de las relaciones comerciales evitando la necesidad de iniciar procesos judiciales lentos y engorrosos, que no siempre concluyen con un resultado beneficioso para la parte afectada, debido a todos los costos judiciales, así como el esfuerzo y el tiempo asumido.

En conclusión, ante la inminente llegada del fenómeno de El Niño, desde la perspectiva empresarial, se exige una revisión y un análisis profundo de cada uno de los vínculos contractuales planeados a futuro, con objeto de anticipar y prever cualquier contingencia durante esos momentos de inestabilidad. Dentro de ese examen contractual, es indispensable que se evalúe la aplicación de las cláusulas limitativas o exoneretivas de responsabilidad; y no quedarse en ese punto, sino hacer un riguroso estudio para estructurar adecuadamente las mencionadas disposiciones de acuerdo con lo establecido por ley ,verificando que estén dentro del marco de las buenas costumbres y el orden público, que permitan a los negocios realizar sus actividades económicas con un margen de protección frente a un eventual incumplimiento, procurando mantener la seguridad jurídica y la buena fe contractual.



EL FENÓMENO DE EL NIÑO Y REORGANIZACIONES SOCIETARIAS



SEBASTIÁN BEGAZO
Asociado
Derecho Corporativo

Para las empresas que operan en el norte y centro del país, así como para aquellas ubicadas en otras zonas potencialmente expuestas, la inminencia del fenómeno de El Niño exige anticipar la adopción de medidas destinadas a proteger a sus trabajadores, preservar sus instalaciones y activos y, en la medida de lo posible, asegurar la continuidad de sus operaciones.

La adopción de acciones y previsiones razonables frente a este tipo de afectaciones constituye una obligación básica de los órganos de administración de las sociedades. Sin embargo, la cuestión adquiere una especial complejidad cuando la empresa se encuentra, al mismo tiempo, inmersa en un proceso de reorganización societaria. Es decir, una sociedad que ha aprobado un proyecto de fusión o escisión puede encontrarse, antes de que la junta general de accionistas se pronuncie definitivamente sobre la operación, ante la necesidad de ejecutar obras extraordinarias de protección, adquirir equipos, trasladar activos, modificar contratos relevantes, obtener financiamiento adicional o incluso disponer de determinados bienes para hacer frente a una situación de emergencia.

«La existencia de un riesgo previsible no significa que cualquier medida pueda justificarse bajo una finalidad de prevención».

En estos casos surge una tensión evidente, pues, por un lado, los administradores tienen el deber de proteger a la sociedad y evitar que un riesgo previsible produzca daños sobre su patrimonio o comprometa la continuidad del negocio; mientras que, por otro, la Ley General de Sociedades impone, en determinadas reorganizaciones, el deber de abstenerse de ejecutar actos que puedan comprometer la aprobación de la operación o alterar significativamente las condiciones sobre las cuales esta fue estructurada.

Bajo este escenario, corresponde plantearse la siguiente pregunta: ¿hasta dónde puede actuar la administración sin vulnerar el deber de abstención respecto de actos significativos?

Como primera cuestión, es importante precisar que la obligación de abstención no equivale a una obligación de inacción. En los procesos de fusión y escisión, los artículos 348 y 373 de la Ley General de Sociedades disponen que, desde la aprobación del respectivo proyecto y hasta que las juntas generales o asambleas se pronuncien sobre la operación, los directores o administradores deben abstenerse de realizar o ejecutar actos o contratos que puedan comprometer la aprobación del proyecto o alterar significativamente la relación de canje. Se trata, por tanto, de una limitación dirigida a preservar las condiciones esenciales sobre las cuales fue concebida la reorganización, pero no de una paralización de la actividad empresarial.

Precisamente por ello, ante la previsibilidad de lluvias intensas, inundaciones, interrupciones logísticas, afectaciones a la infraestructura o cortes de servicios básicos, no actuar puede resultar tan cuestionable como actuar excesivamente. Los órganos de administración mantienen sus funciones y deben continuar adoptando las decisiones necesarias para proteger a la sociedad, procurando, al mismo tiempo, no modificar sustancialmente los presupuestos económicos o patrimoniales considerados para la reorganización.

Ahora bien, la existencia de un riesgo previsible no significa que cualquier medida pueda justificarse bajo una finalidad de prevención. La administración deberá distinguir entre aquellas actuaciones necesarias para preservar a la sociedad y aquellas decisiones extraordinarias que, por su naturaleza o magnitud, puedan comprometer la reorganización.

Esta interpretación es consistente con la propia Ley General de Sociedades, que reconoce que el patrimonio de las sociedades puede experimentar variaciones entre la aprobación del proyecto y la junta que finalmente se pronuncie sobre la reorganización.

En efecto, la propia ley establece la obligación de los directores o administradores de informar, antes de la adopción del acuerdo correspondiente, sobre cualquier variación significativa experimentada por el patrimonio desde la fecha en que se estableció la relación de canje.

Sin perjuicio de ello, y considerando la proximidad del fenómeno de El Niño, es recomendable que, desde la elaboración del proyecto de reorganización, se identifiquen los riesgos previsibles derivados de este fenómeno y, en la medida de lo posible, se incorporen las medidas que podrían resultar necesarias para enfrentarlos. Ello permitirá que su eventual impacto sobre el patrimonio, la relación de canje u otros elementos relevantes de la operación sea considerado desde el inicio, así como prever los niveles de autorización y mecanismos de actuación aplicables ante una contingencia. De esta manera, la adopción posterior de medidas de prevención o respuesta se encontrará, en lo posible, comprendida dentro de los presupuestos sobre los cuales fue estructurada y aprobada la reorganización.

En conclusión, proteger a la empresa y respetar la reorganización no son objetivos contrapuestos. Frente a un riesgo previsible, la actuación de los órganos de administración deberá procurar un equilibrio entre ambos, adoptando oportunamente las medidas necesarias para preservar el negocio sin utilizar la emergencia como una habilitación para alterar injustificadamente las condiciones esenciales de la operación. En ese contexto, la anticipación, la proporcionalidad y la adecuada documentación de las decisiones serán elementos fundamentales para reducir contingencias y evitar futuros cuestionamientos sobre la actuación del directorio y la gerencia.





MÁS ALLÁ DE LA MARCA INDIVIDUAL: MARCAS COLECTIVAS Y DE CERTIFICACIÓN



DANIELA BAUTISTA
Asociada
Derecho Administrativo

Cuando se habla de marcas, normalmente se piensa en un signo que identifica a una empresa y permite diferenciar sus productos o servicios de los de sus competidores.

Esa es la lógica de la marca individual o tradicional, sin embargo, existen sectores económicos en los que el valor de un producto no depende únicamente de quién lo comercializa, sino también de su procedencia, de determinados estándares de calidad o de la pertenencia del productor a una organización. En estos escenarios adquieren especial importancia las "marcas colectivas" y las "marcas de certificación", figuras que pueden convertirse en herramientas de asociatividad, diferenciación y competitividad.

La "marca colectiva" permite distinguir productos o servicios pertenecientes a diferentes empresas o productores que forman parte de una misma organización y que utilizan el signo bajo determinadas reglas. Su finalidad no es identificar exclusivamente a una empresa, sino comunicar que quienes emplean la marca pertenecen a una colectividad y comparten ciertas características.

«La "marca colectiva" permite distinguir productos o servicios pertenecientes a diferentes empresas o productores que forman parte de una misma organización y que utilizan el signo bajo determinadas reglas».

La "marca de certificación", por su parte, no busca identificar a los integrantes de una organización, sino acreditar que determinados productos o servicios cumplen características o estándares previamente establecidos por el titular de la marca.

La diferencia puede resumirse así: mientras una marca individual comunica "este producto proviene de esta empresa", una marca colectiva comunica "este productor pertenece a esta organización", y una marca de certificación comunica "este producto cumple determinadas condiciones".

Por ello, la elección entre estas figuras no debería partir únicamente de una decisión registral, sino que, antes de solicitar una marca, resulta necesario definir qué mensaje se quiere transmitir al consumidor y qué modelo de organización económica se pretende construir.

Esta lógica puede aplicarse a numerosas actividades económicas, especialmente las que son desarrolladas por asociaciones y organizaciones de productores, porque permiten distribuir costos de promoción y fortalecer la capacidad de pequeños emprendimientos para competir en mercados más amplios mejorando su capacidad de negociación y construyendo una identidad comercial común.

El sector cafetalero, por ejemplo, resulta particularmente interesante para observar estas posibilidades, debido a que el café puede diferenciarse por diversos atributos, como su zona de producción, altura, variedad, trazabilidad, método de procesamiento y características organolépticas. En este contexto, distintos niveles de protección pueden coexistir y complementarse: la marca individual del productor, una marca colectiva perteneciente a una asociación y, eventualmente, una marca de certificación que garantice el cumplimiento de determinados estándares.

Esta misma estructura podría replicarse en otros sectores con potencial de diferenciación, como el cacao, la panela, la miel, el mango, el limón, el banano, la artesanía, la gastronomía o el turismo.

Si bien se trata de herramientas con un importante potencial y existen diversos casos de éxito, su efectividad depende, en gran medida, de la planificación y de la capacidad de gestión de las organizaciones que las utilizan. En ese sentido, el principal reto consiste en tener una planificación adecuada y evitar que estas figuras se conviertan únicamente en registros formales sin utilización efectiva.

Una marca colectiva o de certificación requiere una gestión permanente: debe establecerse quién puede utilizarla, en qué condiciones, quién supervisará el cumplimiento de los estándares y qué medidas se adoptarán frente a un eventual incumplimiento. Por ello, resulta indispensable contar con un adecuado reglamento de uso, no solo como requisito jurídico, sino como instrumento de gobernanza que permita preservar la reputación, la confianza del consumidor y, en consecuencia, el valor económico asociado a la marca.

En economías regionales con presencia de pequeños productores y asociaciones, estas herramientas pueden ayudar a transformar la calidad productiva en valor comercial, pero para que ese valor sea sostenible, el registro debe ser apenas el punto de partida, pues la verdadera fortaleza de una marca colectiva o de certificación se construye a partir de reglas claras, mecanismos de control y una estrategia que articule la propiedad intelectual con los objetivos comerciales de la organización. Así, la propiedad intelectual deja de ser únicamente un mecanismo de protección y se convierte en una herramienta de gestión empresarial.



DESAYUNO EMPRESARIAL



El Estudio Muñiz sede Piura realizó el desayuno ejecutivo «Cumplimiento tributario y gestión de riesgos empresariales», un espacio en el que se abordaron los principales retos tributarios y de gestión que enfrentan las empresas. Participaron Armando Rivera Franco, socio coordinador de la sede Piura, y María Fernanda Gonzalez García, socia de la misma oficina. De la sede de Lima expusieron Daniel Ono Hirata, socio principal; Luis García Romero, socio senior; César Castillo del Águila, socio; y Rommy Ramos Rojas, abogada.





CONTRIBUCIÓN A LA FORMACIÓN ACADÉMICA

El Estudio Muñiz busca contribuir activamente al crecimiento jurídico de las nuevas generaciones de abogados en el norte del Perú. Bajo este enfoque, los abogados miembros de nuestra firma han formado parte de las diferentes iniciativas impulsadas por la Universidad de Piura, donde han compartido su experiencia y conocimientos.

El vínculo con la Academia refleja la voluntad del Estudio Muñiz de acercar el ejercicio profesional al ámbito universitario, generando espacios que permitan ampliar la perspectiva de quienes se encuentran en etapa de formación. Esta participación busca transmitir experiencias, valores y criterios que favorezcan una preparación integral.







TRABAJO Y PROMOCIÓN DEL EMPLEO

Lunes 28/09/2026

DECRETO SUPREMO N.° 015-2026-TR

Decreto Supremo que incrementa la Remuneración Mínima Vital de los trabajadores sujetos al régimen laboral de la actividad privada.



SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE LOS REGISTROS PÚBLICOS

Viernes 25/09/2026

RESOLUCIÓN N.° 00213-2026-SUNARP/SN

Reglamento de Inscripciones del Registro Personal - RIRP.

SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE LOS REGISTROS PÚBLICOS

Viernes 25/09/2026

RESOLUCIÓN N.° 00212-2026-SUNARP/SN

Aprueban emisión del Certificado de Vigencia de Poder de Personas Jurídicas mediante firma de la Sunarp con agente automatizado.



SUPERINTENDENCIA DE BANCA, SEGUROS Y ADMINISTRADORAS PRIVADAS DE FONDOS DE PENSIONES

Jueves 13/08/2026

RESOLUCIÓN SBS N.° 02027-2026

Modifican la Resolución SBS N.° 04131-2025 y el Reglamento de Notificación vía Casilla Electrónica de la SBS.

PRODUCE

Domingo 23/08/2026

DECRETO SUPREMO N.° 012-2026 PRODUCE

Decreto Supremo que declara en emergencia los subsectores de pesca y acuicultura.



PRODUCE

Martes 25/08/2026

RESOLUCIÓN MINISTERIAL N.° 00298-2026

Establecen medidas para fortalecer la respuesta de los subsectores pesca y acuicultura frente a condiciones oceánicas y atmosféricas cálidas o frías asociadas a eventos El Niño o La Niña que puedan afectar el aprovechamiento sostenible de los recursos hidrobiológicos o el funcionamiento de las cadenas productivas pesqueras y acuícolas .

MARCO NORMATIVO

SUPERINTENDENCIA DE BANCA, SEGUROS Y ADMINISTRADORAS PRIVADAS DE FONDOS DE PENSIONES

Viernes 03/07/2026

RESOLUCIÓN SBS N.° 01747-2026

Aprueban el Reglamento para la prestación de servicios bajo el modelo de Banking as a Service - BaaS.



ECONOMÍA Y FINANZAS

Sábado 04/07/2026

RESOLUCIÓN VICE MINISTERIAL N.°013-2026-EF/15.01

Fijan índices de corrección monetaria para efectos de determinar el costo computable de los inmuebles enajenados por personas naturales, sucesiones indivisas o sociedades conyugales que optaron por tributar como tales.

ECONOMÍA Y FINANZAS

Domingo 05/07/2026

RESOLUCIÓN MINISTERIAL N.° 282-2026-EF/10

Resolución Ministerial que dispone la publicación del Proyecto de Decreto Supremo que aprueba la obligatoriedad de la notificación vía casilla electrónica de los actos y actuaciones administrativas que se realicen en los procedimientos administrativos y servicios prestados con exclusividad ante la Agencia de Promoción de la Inversión Privada - PROINVERSIÓN .



SUPERINTENDENCIA DE BANCA, SEGUROS Y ADMINISTRADORAS PRIVADAS DE FONDOS DE PENSIONES

Jueves 09 /07/2026

CIRCULAR N.° G-233-2026

Actualizan el capital social mínimo de las empresas supervisadas correspondiente al trimestre julio - setiembre de 2026.

ECONOMÍA Y FINANZAS

Martes 21/07/2006

DECRETO SUPREMO N.° 142- 2026-EF

Decreto Supremo que establece disposiciones para la implementación de las gratificaciones por Fiestas Patrias y por Navidad; y de la Compensación por Tiempo de Servicios del personal sujeto al Régimen del Decreto Legislativo N.° 1057.



ESTUDIO MUÑIZ
MUÑIZ
OLAYA
MELÉNDEZ
CASTRO
ONO
& HERRERA
Abogados

- **Dirección:** Av. Ramón Mujica 108, of. 202, 206 urb. El Chipe (Centro Empresarial Paseo Mega), Piura - Perú.
- **Teléfono:** (073) 554906
- **E-mail:** piura@munizlaw.com

www.munizlaw.com