

La empresa, el sector informal y la formación del derecho

Julio Nuñez Ponce

I. LA EMPRESA Y EL SECTOR INFORMAL EN EL PERU

A) *La Empresa*

LA NOCION DE EMPRESA, ha dicho Solá de Cañizares, es una de estas nociones que han surgido en la vida económica moderna sin esperar que el Derecho Legislado le ofrezca una construcción jurídica apropiada". (J.I. Romero 1974: 606).

Tal es el caso que no existiendo un ordenamiento integral en el Derecho relativo a la empresa, los problemas de ésta son tratados con enfoques parcializados y distintos para cada uno de los planteamientos particulares, no dándose en nuestro ordenamiento un concepto jurídico unitario de la empresa.

Broseta Pont destaca, al respecto: "que es particular de la Empresa no estar sometida a un sólo régimen disciplinario, sino a varios que se interrelacionan, regulándola en aspectos distintos" (Broseta Pont 1971: 82).

Estas diversas formas de regulación obedecen a que se adoptan diversos criterios, por distintos entes jurídicos, al momento de dar normas sobre la empresa. Es esto lo que debe cambiar en el país: debe regularse coherentemente a la Empresa, debe buscarse la debida jerarquía y correspondencia de las normas en función de la realidad y del destinatario de la norma.

El estudio y las normas relativas a la empresa es preciso que tomen a ésta como algo real y existente, no como una sustancia ideal o metafísica, para que se dé la debida relación entre realidad y empresa.

B) Evolución de la Doctrina de la Empresa

Para ir a confrontar a la realidad la existencia de la Empresa, desde un punto de vista científico, es necesario contar con un concepto jurídico de ésta aproximado, no definitivo.

Para ello es conveniente dar una breve reseña de la evolución de la doctrina jurídica de la Empresa en lo que se refiere a su concepción:

- a) Pisko considera a la empresa como un conjunto de bienes que actúa como soporte del empresario (función instrumental).
- b) Endemann califica a la empresa no sólo como un conjunto de cosas y elementos diversos, sino, también, como una organización que opera en la vida económica, sobreponiéndose jurídicamente a la persona del empresario.
- c) Wieland sostiene que la empresa es el centro o núcleo central de la actividad económica mercantil moderna; la mercantilidad de la empresa se da en función de que constantemente debe soportar un riesgo de pérdida, de que es una organización conforme a un plan elaborado por el empresario, y del cálculo racional del resultado económico perseguido.
- d) Lorenzo Mossa, autor italiano, piensa que la empresa es la forma esencial para desarrollar toda actividad económica.
- e) A partir de las concepciones desarrolladas alrededor de la empresa por Wieland y Mossa, la doctrina posterior asume posiciones diferentes. Así, en Italia pueden distinguirse dos grandes corrientes:
 1. Los que niegan a la empresa su aptitud de ser fundamento del derecho mercantil.
 2. Los que sostienen que la empresa es el elemento esencial de la realidad económica y social que justifica la presencia y subsistencia del derecho mercantil.
- f) Francesco Messineo sostiene que la empresa no puede ser definida optando entre la categoría de los sujetos y la categoría de los objetos, para asignarla a la una o a la otra: escapa a los términos de tal alternativa porque es un "tertus gonus" (Messineo 1979: 215 T.2).
- g) Surge la concepción, a partir del pensamiento de Ascarelli, que la empresa es una actividad económica organizada.
- h) José Ignacio Romero, concibe a la empresa como un acto económico complejo, difícil e integrador de trabajo y capital.

El concepto que ha de ser utilizado en esta ponencia es el que concibe a la empresa como actividad económica organizada.

C) La Empresa y el Sector Informal

Podemos constatar en la realidad que la empresa concebida como "actividad económica organizada" se da tanto dentro del Sector Formal como en el Sector Informal de la Economía Peruana.

En el Perú, las Empresas Informales son principalmente pequeñas empresas. Aproximadamente el 60 o/o de la Población Económicamente Activa (PEA) en las ciudades se dedica a actividades informales.

El Sector Informal representa por lo menos del 40 o/o al 60 o/o de la Economía Nacional y va en aumento. No existe actualmente un estudio completo que permita conocer con precisión el tamaño del sector informal y su trascendencia en el desarrollo de la economía nacional.

Pese a ello, se puede afirmar que la actividad informal o "economía paralela", "no oficial" o "ilegal", está presente en casi todas las actividades que la economía de nuestro país engloba. En el Comercio, a través de la venta ambulatoria de todo tipo, estacional o permanente . . . En la Industria: por las confecciones caseras, los talleres de mecánica rudimentarios, las pequeñas fábricas artesanales para televisión, calzado, helados . . . También en el Mercado de Servicios, donde se ubican los "cuidadores de carros", cobradores, lustrabotas, tramitadores, guardianes, gasfiteros, técnicos en reparación eléctrica, mecánica, etc. . . . En el Mercado Financiero; los prestamistas informales . . . Y un sinnúmero de oficios nacidos en la crisis.

Al sector informal, según el economista Folke Kafka Kiener, es un mito considerarlo como marginal, pues si bien en la "economía clandestina" se encuentran personas con niveles mínimos de vida, la informalidad de por sí no implica baja rentabilidad con respecto a las actividades formales". Por ejemplo, el propietario de un microbús "clandestino" puede ganar fácilmente al mes el equivalente a mil dólares. Otros, en cambio, sólo ganan para sobrevivir.

Un informe del Instituto Libertad y Democracia, publicado en 1983, estima que el 85 por ciento de los muebles metálicos, provienen de la industria informal y venden tanto al público como clandestinamente, a

empresas reconocidas que les ponen sus marcas. En Lima hay 8.000 empresas textiles clandestinas y 300 mil ambulantes. En vivienda, el 65 o/o de la construcción es de origen informal.

Una encuesta del Ministerio de Trabajo, levantada en 1982 en estratos no organizados revela que la rama informal más importante es la de textiles, cueros y calzado, que representan el 42 por ciento de las empresas industriales informales. Le siguen en orden de importancia la industria de muebles (21 o/o), alimentos y bebidas (9.3 o/o), todas ellas productoras de bienes de consumo.

En relación con otros sectores, el comercio (vendedores ambulantes básicamente), es la actividad informal más importante (52 o/o); siguiéndole en orden de importancia la industria (19 o/o), luego viene transportes (12 o/o), servicios (11 o/o) y construcción (6 o/o).

D) El Trabajo, el Capital y otros aspectos de la Empresa Informal

“Una de las coincidencias a la que llegan la mayoría de los investigadores se vincula a ciertas similares características que las unidades de producción o comercialización del Sector Informal poseen:

- i) Fácil acceso, debido al poco capital necesario;
- ii) Generación de ingresos reducidos;
- iii) Relación Capital / trabajo reducida;
- iv) Uso de trabajo a nivel familiar y en actividades independientes;
- v) Uso de tecnología adaptada (aplicación intensiva de la imaginación);

Es necesario señalar como hecho distintivo que, en general, no existe, al interior del sector informal, una clara división entre el poseedor del Capital y el no poseedor (dependiente). Es más, por lo general, el primero también participa en el proceso de producción” (Tokeshi 1984: 109).

La mano de obra empleada en el Sector Informal Urbano, además de no contar con los beneficios sociales que el empleado en el Sector Moderno goza, el informal debe extender significativamente sus horas de trabajo, así más del 80 o/o de las unidades informales trabaja más de 36 horas a la semana, siendo los más notorios los sectores de transporte (86 o/o) y de Comercio (80 o/o).

“Dentro del contingente humano empleado en el Sector Informal, existe un grupo de los denominados “trabajadores familiares no remune-

rados", cuya importancia se refleja en el mantenimiento del mínimo costo de producción (pues es una fuerza de trabajo que no exige ni salarios ni beneficios sociales); jugando aquí el trabajo femenino (58 o/o del total de familiares no remunerados) un papel indispensable que, sumando al trabajo de menores de 15 años estará explicando la lógica existencia de este Sector" (Tokeshi 1984: 109).

Coincidentemente con el agravamiento de la crisis económica en el país, en los últimos años Lima Metropolitana ha visto que el conjunto de unidades productivas y/o comerciales informales ha incrementado su número, siendo los Sectores de Comercio y servicios, en este orden, los que han absorbido en mayor proporción dicho incremento; así más de la mitad de las actuales unidades informales comerciales tienen menos de 5 años de formadas; y en servicios el 45 o/o de las Empresas han nacido después de 1980.

La Empresa, dentro del Sector Informal, existe como actividad económica organizada, como un acto económico constante, que es complejo difícil, pero que integra capital y trabajo. Básicamente, son pequeñas empresas, que si bien no cumplen todos los requisitos legales, influyen decisivamente en la economía nacional y en el desenvolvimiento de las empresas legalmente constituidas.

La Constitución afirma que la contribución de las empresas, cualquiera sea su modalidad, al bien común son exigibles por el Estado. Hay, por ello, que estudiar integralmente a la empresa informal, de modo que pueda entrar dentro del sistema económico legal del país y pueda de alguna manera contribuir al desarrollo económico en el país.

II. LA FORMACION DEL DERECHO Y EL PROBLEMA LEGAL COMO UNA DE LAS CAUSAS DE LA INFORMALIDAD

A) *Las Causas de la informalidad*

Entre los factores que explican el fenómeno de la informalidad figuran:

- a) El agudo proceso migratorio del campo a la ciudad además de la crisis económica.
- b) La incapacidad de la urbe de absorber el mayor empleo demandado.
- c) La inexistencia o altísimo costo de eficientes sistemas de crédito.
- d) El marco del modelo de desarrollo excluyente que se ha seguido en

el Perú por décadas, y que permitió, de un lado el surgimiento y desarrollo de un sector urbano-industrial relativamente moderno; y, de otro lado, la marginación de miles de peruanos, produciéndose profundos desequilibrios económicos y sociales en el país.

e) El deficiente funcionamiento de la legalidad.

B) El Problema legal y la Formación del Derecho en el Perú

Investigadores del Instituto Libertad y Democracia (ILD), que, desde 1980 vienen analizando la problemática, sostienen que una de las causas de la informalidad es el problema legal, originado por la muralla de papeles, por las múltiples gestiones que hay que realizar para ser legal y también por los cuantiosos –y a veces contradictorios– reglamentos y normas que regulan las actividades económicas.

Pero, también el problema legal consiste en que “una buena parte de las normas vigentes no son acatadas. Ello se debe a que la realidad las está mostrando ineficaces. Se puede afirmar que los sistemas a través de los cuales se ha producido la normatividad, cuya vigencia real ofrece tantos contrastes, se debe a que sus mecanismos no han sido lo suficientemente abiertos y no han permitido, por tanto, que los funcionarios públicos entren en contacto con la experiencia y la opinión de quienes van a ser afectados por las normas que emiten” los destinatarios de la norma: que esencialmente son las Empresas que son el motor de toda actividad económica. (ILD).

La mayoría de normas jurídicas en el Perú se han creado, se han formado, inconsultamente, de forma arbitraria. Tal es así que, “desde 1940 hasta 1983, el Poder Ejecutivo ha producido el 92 o/o de las normas de carácter general, mientras que en el mismo período el Poder Legislativo produjo el restante 8 o/o. Si se considera que el Poder Legislativo es un foro en el que se reúnen los representantes del pueblo, puede concluirse que la mayoría de las normas que afectan el quehacer cotidiano de los ciudadanos y de las Empresas (las que emite el Poder Ejecutivo) se dictan con prescindencia de cualquier mecanismo de consulta” (ILD).

Entonces hay una relación entre la Forma que se ha creado el Derecho y el Problema Legal que es una de las causas de la Informalidad.

Afirma el ILD que: “La Informalidad representa una insurrección contra el statu quo legal y administrativo que sólo podrá ser resuelta de

manera duradera a través de una transformación de la ley y de sus instituciones. Para ello es necesario que la reglamentación no nazca de pareceres inconsultos, sino que se nutra de la realidad y atienda los problemas y visiones de las mayorías del País”.

“El producir normas a fardo cerrado le quita vigencia social al Derecho, porque no permite que los funcionarios que deseen servir a los ciudadanos entren en contacto con la experiencia y opinión de quienes van a ser afectados por las normas que emiten” (ILD).

C) *Costo y Beneficio de la Legalidad frente a la Ilegalidad*

Un factor importante para comprender el por qué del problema de la informalidad es el vinculado al costo y beneficio de la legalidad frente a la ilegalidad; de qué manera uno u otro sector representan mayores gastos para quien desee trabajar por su cuenta, poniendo una pequeña empresa.

Para legalizarse, una empresa debe realizar trámites ante seis entidades públicas: la Municipalidad, los Registros Públicos, los Ministerios de Industria, Trabajo y Economía y el Instituto Peruano de Seguridad Social. En cada una de estas instituciones está obligada a hacer varios tipos de registros, para los cuales debe llenar diversos formularios y presentar documentos probatorios.

En total debe inscribirse en diez registros diferentes, obtener 18 autorizaciones; además, presentar documentos, certificaciones, legalizaciones, que son 16 formularios los que debe llenar y 37 los documentos que debe presentar. Para legalizar una Empresa, según Hernando de Soto, el Costo de Tiempo es de 289 días, a los que debe agregarse el costo efectivo de las tarifas de los servicios.

Las posibilidades de corrupción aumentan inevitablemente con la creación de trabas legales innecesarias que dan pie a que cada control adicional pueda convertirse en una garita de peaje.

Hernando de Soto agrega que sólo en tributación el Estado toma enorme porcentaje de las utilidades brutas de las Empresas Formales, llegando en algunos casos al 83 por ciento, quedando el 17 por ciento para el inversionista.

El Sistema Tributario Peruano es particularmente complejo y por las elevadas tasas impositivas y otros problemas tributarios la evasión es una práctica muy difundida.

A esto habría que agregar el mecanismo al que recurren muchas empresas ante la crisis, cual es utilizar como válvula de escape a los informales para manufacturar parte de su producción o venderla a través de ellos, clandestinamente, evadiendo al fisco, cuyos mecanismos de control, de otro lado, son todavía ineficientes.

La existencia del Sector Informal, como señala la ONU: "no solo implica pérdida de ingresos para el Gobierno por impuestos no pagados, sino también dificulta que los agentes económicos puedan predecir y configurar proyectos futuros de desarrollo".

Podemos sostener esquemáticamente que hay los siguientes costos:

- a) Costos de entrada en la Legalidad.
- b) Costos para mantenerse en la Legalidad.
- c) Costos de no entrar en la Legalidad.

III. ANALISIS Y CRITICA DE LAS SOLUCIONES LEGALES ADOPTADAS PARA INCORPORAR AL SECTOR INFORMAL A LA ECONOMIA LEGAL DEL PAIS

A) La Comisión Nacional de los Derechos Económicos (CODE)

La Comisión Nacional de los Derechos Económicos (CODE) es el Organismo Especial de Alto Nivel encargado de proponer, proyectar y llevar a cabo las acciones y medidas necesarias, en corto, mediano y largo plazo para incorporar al denominado Sector Informal en la Economía Legal del País. Asimismo, cooperar para el mantenimiento del Sector Formal dentro del Ordenamiento Jurídico. Fue creado por Decreto Legislativo 283 y Reglamentado por D.S. 071-84 PCM, del 21.11.84 (Regl.) y el 9.6.84 (D. Leg.).

Entre las principales atribuciones de la CODE tenemos:

- a) Identificar las normas administrativas que obstaculicen directa e indirectamente la incorporación del Sector Informal a la legalidad o dificulten la permanencia en esta última, así como las que importen

duplicación, yuxtaposición o contradicción en los trámites y procedimientos y, en general, las que supongan cargas u obligaciones administrativas.

- b) Exhortar a las dependencias involucradas para que tomen las medidas necesarias para la simplificación, eliminación o sustitución de los trámites identificados.
- c) Efectuar estudios e investigaciones con el objeto de determinar las prácticas, usos y costumbres que, formando parte de una normatividad extralegal de origen popular, deben ser recogidas por las normas jurídicas.
- d) Proponer al Presidente del Consejo de Ministros las medidas legales, financieras y de otro orden para la incorporación del Sector Informal al Sector Formal o para facilitar la permanencia de los formales en la legalidad, que sean de competencia del Poder Ejecutivo y las que supongan por su jerarquía la intervención del Congreso.
- e) Proponer a los organismos competentes las medidas orientadas al estímulo y la reglamentación del ejercicio de la libre iniciativa dentro de una economía social de Mercado, así como a su protección contra la discriminación económica originada por las prácticas y acuerdos restrictivos.
- f) Formular las políticas que posibiliten que al disminuir los costos y aumentar la producción y la productividad del Sector Informal mediante su incorporación a la economía formal, se favorezca la contribución de las empresas y personas al incremento de los ingresos públicos.
- g) Todas las demás que sean inherentes al cumplimiento de sus fines.

B) *La CODE y la Formación de un Derecho de la Empresa en el Perú*

"El Derecho de la Empresa se encuentra en proceso de formación ... cuando se forme este derecho quedarán sometidos, en la debida jerarquía, todos los elementos que colaboran en la obtención del beneficio de la Empresa" (Garrigues 1979: 25).

"... La disciplina Jurídica no contempla unitariamente los diversos

elementos . . . de la Empresa . . . sino que los regula diversamente" (Ascarelli 1964: 310).

Esto es lo que debe cambiar, como decíamos anteriormente, debe regularse coherentemente a la empresa, debe buscarse la debida jerarquía y correspondencia de las normas en función de la realidad y del destinatario de la norma (Cf. pág. 1).

Para la Formación de un Derecho de la Empresa en el Perú, creemos que es necesario lo siguiente:

- a) Debe tenderse a conceptuar jurídicamente a la Empresa, definiéndola en base a su actuación y características; así también con su relación con la realidad económica del País.
- b) Tomar a la Empresa como Centro de Imputación de la que parta la legislación que sobre ella recaiga. Es decir que analice el beneficio de la norma en función del destinatario de ella que es la Empresa.
- c) Incorporar las prácticas, usos y costumbres que, formando parte de una normatividad extralegal de origen popular incidan o regulen a la empresa informal, al ordenamiento jurídico del País.
- d) Tomar las medidas adecuadas para incorporar a la Empresa Informal en la Economía Legal del País y para el mantenimiento de las Empresas Formales en la Legalidad.
- e) Deben regularse unitariamente los diversos elementos de la empresa dándoles la debida jerarquía, buscando normar a la Empresa coherentemente.
- f) Las demás medidas que sean pertinentes.

En el Perú, con la creación y funcionamiento de la Comisión Nacional de los Derechos Económicos (CODE) se ha dado un gran paso en este sentido, pero que a nuestro modo de ver aún no es suficiente y debe ser complementado. Pero, sobre todo, la CODE debe tomar conciencia que de acuerdo a sus atribuciones puede influir decisivamente en la Formación de un Derecho de la Empresa en el Perú. Tiene las facultades para dar pasos concretos para llegar a esta meta.

En conclusión; opinamos que la formación de un Derecho de la Empresa en el Perú, que tome en cuenta al destinatario de la norma, que regule a la Empresa en su beneficio y no en su perjuicio, es el camino adecuado y la meta que se debe perseguir para incorporar al Sector Informal a la Economía Legal del País.

C) Análisis y Crítica de las primeras acciones de la Comisión Nacional de los Derechos Económicos (CODE)

Por resolución CODE No. 001 -85 del 14.2.85 se precisaron criterios, procedimientos y formalidades para la publicación previa de proyectos de normas administrativas y del análisis del beneficio de la norma en el interés público, así como la apertura de un período de procesamiento de comentarios y opiniones, de acuerdo a lo normado en los arts. 10 al 13 del Decreto Supremo No. 071 -84-PCM.

Las normas administrativas que requieren una publicación previa, deben reunir las siguientes características:

- a) Que sean de carácter general.
- b) Que sean dictadas por el Poder Ejecutivo.
- c) Que vayan a crear, modificar, establecer modalidades o extinguir uno o más aspectos de la relación jurídica entre la Administración Pública y los particulares, afectando las cargas u obligaciones de estos últimos, es decir los que tengan efectos en la incorporación del Sector Informal en la legalidad o el mantenimiento del Sector Formal en esta última.

La publicación de los proyectos de las normas administrativas contendrá: el texto de la norma, el análisis del beneficio de la norma en el interés público (ABIP). Una convocatoria para que el público remita sus comentarios sobre el texto y el ABIP, etc.

El ABIP fundamenta la emisión de la norma, y analiza el efecto que ésta va a tener en el destinatario de la norma, si esa norma es necesaria o no, si va a ayudar a resolver un problema o va a crearlo.

Quedan exceptuadas del procedimiento: las normas administrativas cuya eficacia pudiera quedar gravemente afectada como consecuencia de la publicación previa del proyecto.

Las observaciones que podemos hacer a esta resolución son las siguientes:

- a) Una norma jurídica debe contener una hipótesis, un mandato y una sanción. En esta norma no se le da la debida importancia a la sanción en caso de incumplimiento.
- b) Sólo incluye las normas emanadas del Poder Ejecutivo, no las que

emanan de las Municipalidades, Gobiernos Regionales, ni de organismos autónomos, que tienen gran participación en dar normas que afectan directamente a la Empresa y a la incorporación del Sector Informal al Formal.

- c) No se toma debidamente la realidad de los que emiten las normas jurídicas del Poder Ejecutivo, ya que se da un procedimiento que debiera ser más simple.

D) La Regulación del comercio ambulatorio en Lima Metropolitana y de la Pequeña Empresa Industrial

Por Ordenanza Municipal No. 002 del 17.4.85, dada por el Consejo Provincial de Lima se reglamenta el Comercio Ambulatorio.

Se define el Comercio Ambulatorio como: "La actividad económica que se desarrolla en campos feriales o áreas reguladas de la vía pública en la que se comercia en forma directa y en pequeña escala productos preparados, industrializados y/o naturales" (Art. 3).

El Vendedor Ambulante es el trabajador cuyo capital no exceda de 2 Unidades Impositivas Tributarias (UIT) anuales, y que careciendo de vínculo laboral con su o sus proveedores, ejerce individualmente el comercio ambulatorio en forma directa y en pequeña escala.

Se le exige Autorización o Licencia Municipal, normas de carácter Sanitario y Ambiental, así como un régimen administrativo y disciplinario.

— La ley de Pequeña Empresa Industrial (Ley 24062 del 11.1.85) señala en su primera disposición transitoria: "Las Pequeñas Empresas Industriales que se encuentren operando en condición de informales a la fecha de la promulgación de la presente ley, podrán regularizar su situación legal, en un plazo de dos años, sin el pago de derecho alguno".

El Título Preliminar de la propia ley señala que la Pequeña Empresa puede estar integrada por una o varias personas naturales.

— Estos dos ejemplos, nos muestran cómo entes jurídicos distintos dan normas que afectan directamente a la Empresa, pero con criterios diversos y con jerarquía distinta, no parten de un concepto unitario de Empresa . . . , no hay coherencia en el tratamiento que se le da a la Em-

presa. Por eso urge dar pasos concretos para la Formación de un Derecho de la Empresa en el Perú, que tenga en cuenta al Sector Informal y la Forma de incorporarlo a la Economía Legal del País. También debe tener en cuenta la Concertación. Es necesario que se pongan de acuerdo los entes jurídicos sobre los criterios a seguir cuando se va a normar jurídicamente la Empresa. La tarea es grande, pero hay que hacerla.

BIBLIOGRAFIA CONSULTADA:

- 1) BROSETA PONT "Manual de Derecho Mercantil". Ed. Tecnos, Madrid, 1971.
- 2) VERON, Alberto Víctor. "Sociedades Anónimas de Familia". Tomo 1. Ed. Abaco, 1979, Buenos Aires - Argentina
- 3) MESSINEO, Francesco. "Manual de Derecho Civil y Comercial". E.J.E. Buenos Aires, 1979; Tomo 2.
- 4) GARRIGUES, Joaquín. "Curso de Derecho Mercantil". Ed. Porrúa, México, 1979.
- 5) ROMERO, José Ignacio. "Apuntes sobre la Idea de la Empresa". Revista de Derecho Comercial y Oblig. Buenos Aires, 1974.
- 6) TOKESHI SHIROTA, Víctor. "Notas para el entendimiento del Sector Informal Peruano". Revista Ciencia Económica. U. de Lima, Vol. VI, No. 17.
- 7) PRADO, Carlos. "Informales, los que paran la olla en el Perú". Diario "Hoy", Lima, 21 de Abril de 1985.

Foros:

- 1) "La Comisión Nacional de los Derechos Económicos: Un Puente entre el Perú Formal y el Informal"

Expositores: Dr. Hernando de Soto Polar
Dr. Alberto Bustamante Belaunde
Lugar: Auditorio Maes-Heller, Universidad del Pacífico.
Fecha: Jueves 21 de Febrero de 1985.

Normas Jurídicas:

- 1) Decreto Legislativo No. 283 del 9.6.84.
- 2) D.S. 071-84-PCM del 21.11.84.
- 3) Resolución CODE No. 001-85 del 14.2.85.
- 4) Ley 24062 del 11.1.85.
- 5) Ordenanza Municipal No. 002 del 17.4.85.

Pronunciamento:

- 1) Instituto Libertad y Democracia: "Un Esclarecimiento Necesario"
... Diario "Expreso" Lima, 14 de Marzo de 1985.